

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

穷富在你自己

年轻人必读的

巴菲特
50条忠告

QIONGFU ZAINI ZIJI
NIANGINGREN BIDU DE
BAFETTE 50TIAO ZONGAO

伊叶◎编著

迈向富人行列的最佳指导
成功创业的最有智慧心语



吉林出版集团 吉林人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

理想藏书 55188

伊叶◎编著

巴菲特
50
年轻人必读的
条忠告

穷富在你自己



 吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

穷富在你自己 : 年轻人必读的巴菲特 50 条忠告 / 伊
叶编著. —长春 : 吉林大学出版社, 2011. 10
ISBN 978 - 7 - 5601 - 7805 - 9

I. ①穷… II. ①伊… III. ①投资 - 基本知识 IV.
①F830. 59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 206424 号

书 名: 穷富在你自己——年轻人必读的巴菲特 50 条忠告
作 者: 尹 叶 编著

责任编辑、责任校对: 陈颂琴 宋睿文 刘明明

封面设计: 兰旗设计

吉林大学出版社出版、发行

北京骏驰印刷有限公司印刷

开本: 787 × 1092 毫米 1/16

· 2011 年 12 月第 1 版

印张: 12 字数: 110 千字

2011 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5601 - 7805 - 9

定价: 25.00 元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路 501 号 邮编: 130021

发行部电话: 0431 - 89580026/28/29

网址: [http: //www. jlup. com. cn](http://www.jlup.com.cn)

E - mail: [jlup@mail. jlu. edu. cn](mailto:jlup@mail.jlu.edu.cn)

摆脱穷人思维，方能成为富人

巴菲特不仅是一位投资大师，更是一位创业导师，他的成功不是源于其深厚的家底和值得依靠的背景，而是他的富人思维与非凡自信。

巴菲特用自己的一生实践告诉人们：年轻人要想由穷变富，创业是不二法门；年轻人可以贫穷，但绝不可有穷人思维；一时的贫穷决定不了一个人的一生，而潜藏的穷人思维却可让人终生与富贵无缘。

巴菲特对创业有着独特的认识，他把开办属于自己的公司视为创富的一个最基本也是最有效的途径，而当时几乎所有年轻人都把努力在大公司里向上爬看做成功的必由之路。巴菲特选择了与众不同的路，他的人生也从此不平凡起来。

开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事，巴菲特的创业经历充分证明了这一点。巴菲特迎难而上，决不退缩，是他的顽强毅力支撑他走到了最后。

前言



摆脱穷人思维，方能成为富人

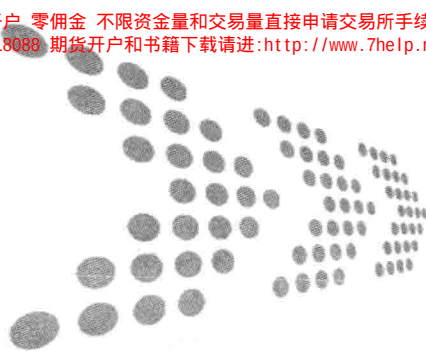


巴菲特坚信：持保守态度永远也不可能积累起巨大财富。他虽做事谨慎，但绝不保守，一次次大胆出击过后，巴菲特实现了他的所有梦想。

欲成非凡之功，未必需做非凡之事，这是对巴菲特成功经验的最好总结。巴菲特所做的一切并不难为，只是年轻人没有想到或不愿坚持去做而已。

优秀的性情比大脑更重要，这是巴菲特的成功给年轻人的最大启示。创业不能任性而为，成功更不是不择手段的结果，先做人，后做事，人格的力量始终是决定成败的关键。

巴菲特的成功经验是最值得年轻人学习借鉴的，这位从最底层成长起来的“股神”，其人生经历与我们有许多相同之处，并不陌生，是此，巴菲特的忠告才更有指导意义与实用价值，年轻人不可不读。



目录

CONTENTS

第一章

创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

依靠他人的施舍，贫穷者不能成为富人，必须自己野心勃勃。没有条件可以创造条件，聪明人会想尽一切办法使自己致富。不是所有的行业都适合自己，创业要从人们最擅长的地方开始和寻求突破。以命相博并不能换来一切，创业需要正确的举措。贫穷者要想成功，当从改变贫穷者的思维开始。大人物起初多是小人物，是自信让他们登上了顶峰。天无绝人之路，总有一款成功是属于自己的。个人的成功绝不是孤立的现象，创业不能仅靠自己的力量。细节昭示着成败，人们切不可在小事上放纵。不能追求形式的独特，利益是否最多当是衡量得失的标杆。

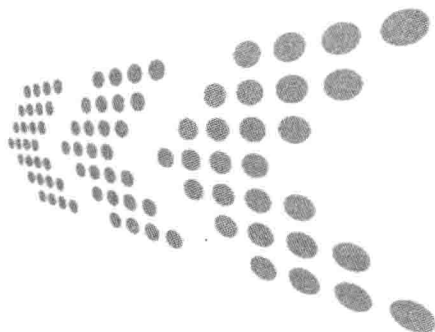
- 忠告1：对钱要有野心 / 3
- 忠告2：用别人的钱来进行投资 / 7
- 忠告3：做你懂的生意 / 10
- 忠告4：不要押上全部的身家 / 13
- 忠告5：投资不是投机 / 17
- 忠告6：依靠自信的力量 / 20
- 忠告7：适合自己才是最好的 / 24
- 忠告8：赢得他人的信任 / 29
- 忠告9：以最低成本运作 / 33
- 忠告10：让利益最大化 / 37

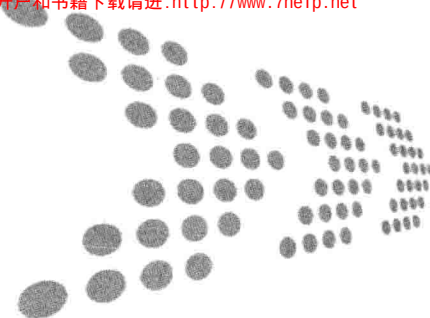
第二章

开办公司容易，但要创造梦想中的财富 是一件相当艰难的事

世界上聪明人很多，有知识的人遍地，但真正能发大财的却很少。一个人的能力是有限的，只要干好一件事，其业绩就足能耀眼。财富的积累不可能一蹴而就，人要现实一点，不要让空想取代务实的努力。不会选择的人只会不停地选择，选择再多也是失败。与小人为伴，是许多创业者遭致失败的直接原因。成功需要漫长的等待，需要压抑上涌的躁动。最保险的方法不是从众，而是认知真理。情绪的波动，对创业影响巨大，不会收敛自己，大错转瞬即到。时间会揭示所有真相，看清真相再出手，风险就踩在脚下了。创业是对自己的挑战，只有懦夫才会一触即溃。

- 忠告11：精明并非赚钱的必要条件 / 43
- 忠告12：不做超出自身能力之外的事 / 47
- 忠告13：不要对收益存在过度的幻想 / 50
- 忠告14：选择越少越好 / 53
- 忠告15：莫与品行不端的人合作 / 56
- 忠告16：要有足够的耐心 / 59
- 忠告17：唯一让自己不赔的方法就是谨慎 / 62
- 忠告18：把感情因素抛开 / 66
- 忠告19：慢慢地出手 / 70
- 忠告20：轻易不要放弃 / 73





第三章

持保守态度永远也不可能积累起巨大财富

贫穷者缺少安全感，迫切地希望自己从属于并依赖于一个团体，不敢走自己的路。有大成就的人都是敢于突破的，不仅突破条框，而且突破自我。创业不能惧怕他人的质疑。按部就班，很难出大错，也绝对不会做到最好。贫穷者的最大风险是一生贫穷，这远比创业风险更为可怕。评判成功标准不是过程，而是结果。最黑暗的时期似乎是无法逃避的，这也是考验创业者的时刻。创业要全盘考量，每一个变化都要加以关注。贫穷者并不认为时间值钱，他们从不为虚度一天而心痛，这是创业者绝不可有的想法。贫穷者创业，缺的不仅仅是钱，而是行动的勇气。

忠告21：走与众不同的路 / 79

忠告22：要有破例之举 / 82

忠告23：先要说服自己 / 85

忠告24：尽量不要使用通行的规则与技巧 / 88

忠告25：正确估价风险 / 91

忠告26：不为流行的趋势所迷惑 / 94

忠告27：度过最黑暗时期能得到更多奖赏 / 97

忠告28：不要对抗环境的变化 / 100

忠告29：时间才是最宝贵的财富 / 103

忠告30：危机中有商机 / 107

第四章

欲成非凡之功，未必需做非凡之事

贫穷者的习惯是得过且过，懒得向他人学习。不会找寻解决问题的根本之道，人们就会深陷茫然无措的徒劳之中。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象的那么大。人才是创业者最重要的投资，舍不得在此投入，无疑是短视的。避险不是怯懦，毫无把握的冒险只能是匹夫之勇。一个人一生能积累多少财富，不取决于赚了多少钱，而是取决于如何理财。想要迈向富人的行列，必须抓住真正“值钱”的东西。不要担心没有机遇，要担心有没有驾驭机遇的能力。靠非法手段致富的长久不了，必遭清算。拓展技能，丰富生活，这样的人才能树大根深，成就伟业。

忠告31：和赢家在一起 / 113

忠告32：寻找明智的方法使问题简单化 / 116

忠告33：定位于优质 / 119

忠告34：把宝押在人才上 / 122

忠告35：赚钱的秘诀并不在于冒险而在于避险 / 126

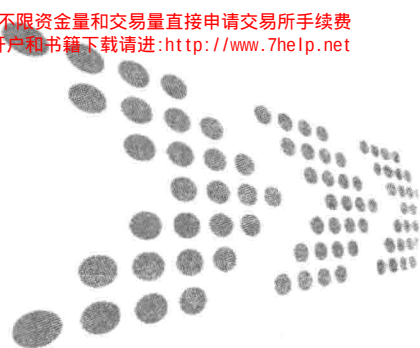
忠告36：富有不在于智商 / 129

忠告37：商誉是一笔无形资产 / 132

忠告38：放弃一些机遇 / 136

忠告39：一切生意以法律为中心 / 139

忠告40：功夫在诗外 / 143



第五章

优秀的性情比大脑更重要

在商品经济时代，人人都会有运气，不劳而获不仅是可耻的，而且是不可能的。贫穷不是一种罪过，但贫穷中的人却不得不承受它的恶果。创业要在合理的范围内求取利益，胃口太大往往所求皆空。贫穷者最根本的投资是对自身能力的投资，如果自身缺点太多，那么就做不了一名成功者。竞争完全可以以和平方式进行，而不是火拼。普通的创业者容易患上“小人得志”的毛病，继而走向成功的反面。不刚愎自用是优秀创业者的共同特点。退，往往需要更大的勇气和更高的智慧。让自己谦卑下来的唯一方法是认识到自己的局限。沉醉于物欲，不仅无德，而且无智。

忠告41：把工作看成是一份事业 / 149

忠告42：别做刻薄的人 / 152

忠告43：不让贪婪的情绪占上风 / 156

忠告44：莫以自己的好恶行事 / 159

忠告45：不要成为别人眼里的敌人 / 162

忠告46：保持清醒 / 165

忠告47：请教不是错 / 168

忠告48：学会适可而止 / 172

忠告49：不要总是认为自己掌握真理 / 175

忠告50：不为外物所累 / 178

第一章

创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

依靠他人的施舍，贫穷者不能成为富人，必须自己野心勃勃。没有条件可以创造条件，聪明人会想尽一切办法使自己致富。不是所有的行业都适合自己，创业要从人们最擅长的地方开始和寻求突破。以命相搏并不能换来一切，创业需要正确的举措。贫穷者要想成功，当从改变贫穷者的思维开始。大人物起初多是小人物，是自信让他们登上了顶峰。天无绝人之路，总有一款成功是属于自己的。个人的成功绝不是孤立的现象，创业不能仅靠自己的力量。细节昭示着成败，人们切不可在小事上放纵。不能追求形式的独特，利益是否最多当是衡量得失的标杆。

巴·菲·特·箴·言

- 不要依靠陌生人的善意。
- 寻找和我们同步的人。
- 坚持我们所了解的东西。
- 快速成长通常蕴藏天大的问题。
- 我们不在乎短期的波折。
- 成功没有任何深奥的道理。
- 一流的人格往往会屈服于三流的伎俩。
- 能力与诚信必须受到严密的检视。
- 商业化行业的取胜之道是低成本运营。
- 把钱集中在获利最大的投资上。

▶▶ 忠告 1：对钱要有野心

不要依靠陌生人的善意。

—— 沃伦·巴菲特

对创业者来说，正当求利永远不是一件可耻的事。商业头脑要从小建立，有这方面“天赋”的人，最有希望走向成功。

10 岁时，为了赚钱，巴菲特就当了一名报童。到 14 岁时，他的投递员事业更是日渐成熟。头脑灵活的他巧妙设计和安排，同时为 5 家报纸的派送。这样一来，他既可以通过送更多的报纸来获得更多的收入，还在顾客对其中一种满意后迅速向他推荐另一种报纸，从而不减少自己的送报量。

在 14 岁那年，他用自己卖报纸攒下的 1200 美元在内布拉斯加买了 40 英亩农田，然后转手租让给一个农田承包人。

紧接着，他又花 25 美元买了一台旧弹子球机放到理发

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



店里，然后把它租出去。第一天他就用这台机器赚了 14 美元。大约一个月之内，他和伙伴们就在 3 家理发店里设置了弹子球机。随后，他们又扩大到 7 家。

此时，巴菲特有了自己的第一个公司。他把这个公司命名为威尔森角子机公司。不久后，他又和伙伴集资 350 美元，购卖了一辆 1934 年产的劳斯莱斯轿车，之后以每天 35 美元的价格出租。

在中学即将毕业时，他将自己的那个公司卖给了一个退伍军人。这笔钱是 1200 美元。他拿着这些钱前往沃顿。此次行程让巴菲特明白了一件事，在这个世界上，有太多的赚钱渠道，而人们往往只是在自己的房子周围和办公室安逸地待着。

1947 年，17 岁的巴菲特毕业了。在他对股票市场研究还处在“绘制股市行情图”的阶段时，他已经积攒了一笔大约 6000 美元财富，其中大部分财富是他做报童赚来的。

巴菲特的高中毕业成绩也相当不错，在全校 374 名学生中，排名第 16 位。这样的成绩当然会引起许多大学的注意。在当时享有盛名的宾夕法尼亚大学沃顿商学院非常看好巴菲特的理论修养和从商阅历，将他录取为该院的一名新生。

巴菲特其实并不是很想去，但他的父母希望自己的孩子去，并且承诺大学一切费用均由他们来出，巴菲特自己的钱可以拿去做他喜欢做的事。

巴菲特当然把钱花在了他喜欢的事情上，那就是在费城的交易所。他的时间也没有花在沃顿商学院的课堂上，因为他觉得那里的每个老师讲的课程都非常枯燥，让他这个早已经在江湖混迹多年的人听起来没有一点感悟。有时候他还认为，这些老师讲的理论拿到现实中去是根本不合适的。

他把时间花在了收集高尔夫球上，然后高价卖出。他还卖过衬衫，并获得了不小的收入。两年后，不经父母的同意，他就离开了沃顿商学院，转学到美国中部的内布拉斯加大学。在这里他重操旧业，担任《林肯》杂志发行部的营业部主任，成为 50 个报童的小头目，负责 6 个乡村的送报工作。

到了 1950 年，巴菲特已经积攒了近 1 万美元的财富了。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



学·经·悟·道

创业重在有心，而不在年龄的大小。巴菲特从小就立志要当个富人，这是他后来成为“股神”的关键。依靠他人的施舍，贫穷者不能成为富人，必须自己野心勃勃。野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。

▶▶ 忠告 2：用别人的钱来进行投资

寻找和我们同步的人。

——沃伦·巴菲特

缺乏资金是创业者面对的共同问题，如果就此罢手，那么便一事无成了。学会用别人的钱来进行投资，这是创业者的一大技能。

巴菲特的合伙公司开张时，他已经结婚四年，并有了两个孩子。他刚从华尔街工作两年回到奥马哈，他希望能在这块祖先生长过的土地上施展自己的才华。

巴菲特的公司在成立初期只有 7 个合伙人，4 个家庭成员和 3 个好朋友，他们投入了 10.5 万美元，但是，他们没有投票权，对于公司的经营没有任何发言权。这 7 个人的投资额如下：

查尔斯·彼得森 5000 美元（朋友）

伊丽莎白·彼得斯 25000 美元（查尔斯的母亲）

多丽丝·伍德 5000 美元（姐姐）

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



丹尼尔·默耐恩 5000 美元（律师朋友）

威廉·汤普森 25000 美元（岳父）

爱丽斯·巴菲特 35000 美元（姑姑）

杜鲁门·伍德 5000 美元（姐夫）

巴菲特后来说：“第一批投资者非常信任我。他们一直都对我充满信心。任何一个人都不可能说服我姑姑卖掉股票，即使你拿着铁棍威胁她也没用。”

巴菲特对自己和合伙公司的未来充满着信心，他不会受到任何人的干扰，也不怕丢脸，四处寻找赚钱领域，他经常去拜访一些投资者，有时还带着纳税申报单，指着税单上的数字诱惑他们说：“难道你们不想也能缴纳这么多的税吗？”

一次，他的邻居终于被他说动了，在一个晚上邀请他吃饭。吃到一半时，这位邻居就直奔主题：“我听说你在赚钱方面很有一套。”

巴菲特点点头，放下餐具，给她非常细致地就投资哲理讲了两个小时。在一旁听的邻居的丈夫始终没有做声，当巴菲特讲完后，满怀深情地望着他时，他突然说：“我们给你 10 万美元。”

巴菲特惊讶万分，可当他回忆一下自己所讲述的投资哲理后，就明白了，自己的头头是道真的就能给自己和别

人带来财富！

诸如这样的投资者，在巴菲特早期的合伙公司时比比皆是。一个叫佛瑞德·斯坦班克的投资者在见到巴菲特的第一面，并听他讲述了投资理论后，就毫不犹豫地将钱交给了巴菲特。

这位斯坦班克先生后来因为长期拥有伯克希尔公司的股票、福德赖恩公司的股票以及其他公司的股票而被人每每谈起，大家都认为他的命很好，在早期就认识了巴菲特并将钱交给了这位“股神”。可那个时候，谁都不知道巴菲特的合伙公司是否能成功。许多投资人之所以把钱放心地交给巴菲特，只是因为巴菲特具备了诚实、正直、有教养、名誉好等价值观念，巴菲特让他们相信了自己有聚敛财富的智能。

学·经·悟·道

没有条件可以创造条件，聪明人会想尽一切办法使自己致富。用别人的钱为自己创业，巴菲特的发家故事告诉人们这不是神话。如果被动等待，创业的条件可能永远都不会具备；才智足能弥补条件的不足。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



▶▶ 忠告 3：做你懂的生意

坚持我们所了解的东西。

—— 沃伦·巴菲特

生意有千万种，创业者必须做好抉择。一旦选错行，做自己不懂的买卖，那么等待自己的就只有失败。

1989 年，巴菲特花费了 3.58 亿美元买入了全美航空公司的股票，因为这家公司长久以来的赢利状况很吸引人。可是，让他失望的是，航空业很没谱。这家公司自从巴菲特进入后的五年内亏损达 24 亿美元，而直到 20 世纪 90 年代中期航空业复苏，巴菲特也未能及时将股票脱手。也就是说从 1989 年到 1994 年，巴菲特投资的 3.58 亿美元几乎全军覆没。

关于这次投资，他说：“没有人强迫我投资，同时也没有人误导我，全要归咎于我个人草率的分析，这项挫败是因为我们过于自大的心态，不论如何，这是一项重大的错误。”

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

投资全美航空公司股票失败后，他在 1995 年给股东的信中这样反思自己：“在做这项投资之前，我竟然没有把注意力摆在一直为航空深深所苦、居高不下的成本问题之上，在早年，高成本还不致构成重大的威胁，因为当时航空业受到法令的管制，航空业者可以将成本反映在票价之上转嫁给消费者。

在法令松绑的初期，产业界并未立即反应此状况，主要是由于低成本的业者规模尚小，所以大部分高成本的主要业者仍然勉力维持现行的票价结构，不过随着时间慢慢地发酵，在长久以来隐而未见的问题逐渐浮现的同时，旧有业者完全无竞争力的高成本结构却早已积重难返。

随着低成本营运业者座位容量的大幅扩增，超低的票价迫使那些高成本的老牌航空公司不得不跟进，然而额外资金的注入，延迟这些老牌航空公司发现这项问题的时机，然而终究到最后，基本的经济法则还是战胜一切，在一个没有管制的商品制式化产业，一家公司不是降低成本增加竞争力，就是被迫倒闭关门，这道理对于身为公司负责人的我，可说是再清楚不过了，但是我竟然疏忽了。”

投资全美航空公司的失误，让巴菲特开始专注于自己熟悉的行业。

在 1997 年，他又对自己的投资策略进行忏悔：“我买



了全美航空公司的股票，虽然没人逼着我买。现在我有一个800的电话号码，每次我打算买航空公司的股票后，我就打这个电话。我跟他们讲我很蠢，老犯错，他们总是劝我别买，不断地和我聊，让我别挂电话，不要仓促地做任何决定。最后，我就会放弃要购买的冲动。

你只能活在现在时。你也许可以从你过去的错误中汲取教训，但最关键的还是坚持做你懂的生意。如果是一个本质上的错误，比如涉足自己能力范围之外的东西，因为其他人建议的影响等等，所以在一无所知的领域做了一些交易，那倒是你应该好好学习的。你应该坚守在凭自身能力看得透的领域。

当你做出决策时，你应该看着镜子里的自己，扪心自问：你对自己所有的购买行为负责，必须时刻充满理性。如果理由不充分，你的决定只能是不买。”

学·经·悟·道



知道自己能干什么，远比想干什么重要，人不能有不切实际的想法。巴菲特的失误警示人们：不是所有的行业都适合自己，创业要从人们最擅长的地方开始和寻求突破，这样，成功率才是最高的。

►► 忠告 4：不要押上全部的身家

快速成长通常蕴藏天大的问题。

—— 沃伦·巴菲特

创业是有风险的，这就要求创业者要留有余地，不可孤注一掷。拼死一搏或许成功，但更可能失败，而失败是创业者难以承受的。

无论是身处牛市，或是遭遇熊市，巴菲特永远没有玩命，他的投入均是身外之物。巴菲特说：“过热的股市就是赌场。”但并不是深入股市之人都会成为赌徒，就好像巴菲特一样，他永远拥有理智，不会像一些赌徒那样付出自己全部身家去赌命。因此，笑到最后的总是他。

巴菲特懂得甄选。股市绝对不会停滞，它处在发展变化之中，要想成为胜利者，懂得甄选无疑是重中之重。

巴菲特深知“熊”和“牛”的秉性。他总能在股市还没有到达顶部之前，便把股票清仓。当大多数人认为自己在牛市中意气风发，大肆捞金的时候，巴菲特早已预感到

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



危险，把自己手上的股票及时变现，离开了牛市的怀抱，安详地在一边喝着咖啡，目睹人们如何来不及从牛市全身而退便跌入了无底洞中。

1984—1986年间，短短三年美国股市涨了1.5倍，相当于1000点涨到2500点。到1987年，大盘表现持续强劲，前10个月大盘就涨了44%。当时尽管美联储连续加息，但美国股市却持续上涨。人们对于股市的信任远远高于其他投资。显然，当人们头脑发热的时候，离失望就不远了。

此时，巴菲特依旧保持了固有的冷静。他的每次动作似乎总与大多数人背道而驰。当人们不断补仓的时候，他却不断减仓。以致从1985年开始，到1987年暴跌前，他手里只剩下三只股票，即华盛顿邮报、美国政府雇员保险公司、大都会美国广播公司，其他股票被坚决抛出，一股不留。

到1987年10月19日，美国股市历史上一个可怕黑色星期一到来了，大盘在这一天暴跌了508点，跌幅高达22.6%。而这一天，上帝似乎没有眷顾任何人的意思，包括巴菲特。因为在这一天，拥有不败战绩的巴菲特管理的伯克希尔公司市值也损失了3.42亿美元。

出人意料的是，巴菲特并没有自乱阵脚，反而一如平

常在办公室阅读年报和资料，据其下属后来回忆说，也许巴菲特是崩盘那一天唯一不关注股市行情的人。记得那天巴菲特只从办公室出来一次，他对员工们说，股价下跌对公司没有什么影响，大家一切照旧。

有位记者曾问巴菲特：“这次股灾崩盘，意味着什么？”
巴菲特回答说：“也许意味着股市过去涨得太高了。”

当人们坐立不安的时候，巴菲特并没有急于抛售股票，面对股市大跌，面对自己的财富受到威胁，巴菲特一如往昔地平静。

巴菲特以敏锐的目光，早已预见了将来的形势，他坚信自己持有的这些上市公司具有长期的持续竞争优势，具有良好的发展前景，具有很高的投资价值，他坚信股灾不过是一时的，最终一切都会过去，股市会恢复正常，他持股的公司股价最终会反映其内在价值。

1987年10月底，大盘开始反弹，此后不仅把暴跌的点数补了回来，而且全年还上涨了5%。巴菲特于这一年的赢利竟然高达20%。此后的1988—1989年，美国股市涨了48%，巴菲特赚了64%。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



学·经·悟·道

面对困难的情况，冷静是救命的稻草。以命相博并不能换来一切，创业需要正确的举措。巴菲特没有逞勇斗狠，却笑到了最后，可见成功谢绝蛮力。想要成为富豪，保存自己是首要前提。

▶▶ 忠告 5：投资不是投机

我们不在乎短期的波折。

—— 沃伦·巴菲特

抱着投机心理创业的人不是真正的创业者，他们专注于投机取巧，不做扎实的努力，注定没有大成。创业者要有远大的理想和切实的目标，决不可寄望于侥幸。

巴菲特如此阐述他的基本投资策略。

“我们始终在寻找那些业务清晰易懂、业绩持续优异、由能力非凡并且为股东着想的管理层来经营的大公司。这种目标公司并不能充分保证我们投资赢利，我们不仅要在合理的价格上买入，而且我们买入的公司的未来业绩还要与我们的估计相符，这种投资方法，即寻找超级明星，它给我们提供了走向真正成功的唯一机会。

我们的投资仍然是集中于很少几只股票，而且在概念上非常简单，真正伟大的投资理念常常用简单的一句话就能概括。我们喜欢一个具有持续竞争优势并且由一个既能

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



干又全心全意为股东服务的人来管理的企业。当发现具备这些特征的企业而且我们又能以合理的价格购买时，我们几乎不可能出借。

如果我的公司投资机会范围非常有限，比如仅限于那些在奥马哈这个小镇的私营公司，那么我会这样进行投资：首先，评估每一家公司业务的长期经济特征；其次，评估负责公司经营的管理层的能力和水平；最后，以合情合理的价格买入其中几家最好的公司的股份。我当然不会想把资金平均分配投资到镇上的每一家公司上。那么，为什么对于更大范围的上市公司，伯克希尔就非得采取完全不同的投资策略？而且既然伟大的公司和杰出的经理是如此难寻，那么为什么我们非得抛弃已经被证明成功的投资策略？我们的座右铭是：如果你一开始就确实取得了成功，那么就不必再做新的尝试。

最终，我们的经济命运将取决于我们所拥有的公司的经济命运，无论我们的所有权是部分的还是全部的。”

其实，巴菲特一贯所秉持的长期价值投资策略开始并不为人所看好，直到 2001 年美国股票市场泡沫破灭之后，巴菲特的价值投资理念和长期持股策略，才被人们广泛认同，社会公众又开始重新关注上市公司的收益、价格和价值。

专业投资人学习巴菲特的长期价值投资策略，能够获

得“股神”的投资智慧，提升自己的投资艺术，增加长期投资分析与决策的准确性，增加持续战胜市场的机会。

一般投资人学习巴菲特的长期价值投资策略，能够避免那些名为投资实为投机的人士所谓的投资策略的错误影响，避免陷入热衷追涨杀跌、频繁买进卖出，短期赚小利而长期亏大钱的投费误区，掌握了巴菲特非常简单却非常有效的长期投资策略，就能走上一条追求真实增长、稳定增长、长期增长的正确投资之路。

四十多年中，巴菲特为信任他的投资理念、向他的公司投资的股东创造了3万多倍的高额回报，为美国、英国、德国、印度和加拿大等地的30多万名伯克希尔股东，培育了数以万计的百万富翁、千万富翁和亿万富翁。据统计，仅在巴菲特长期居住的奥马哈市，就孕育了200名巴菲特级的亿万富翁。

学·经·悟·道

没有对创业的真正认识，一个人就不可能真正成功。成功来自于正确的理念，而不是胡打乱拼。巴菲特首先是一名智者，他的投资理念是明确的，也是贯彻始终的。贫穷者要想成功，当从改变贫穷者的思维开始。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



▶▶ 忠告 6：依靠自信的力量

成功没有任何深奥的道理。

—— 沃伦·巴菲特

没有人是天生的生意人，一切尽在拼搏之中。创业者的自信是不可缺少的，这是他们最宝贵的财富。

巴菲特坚信自己会富有，他说：“不是因为我有什麼了不起的长处，甚至也不是因为我很勤奋，只是因为我在一个正确的时间和正确的地点做了正确的事情而已。”

巴菲特无比地自信，他的投资者也被巴菲特表现出来的自信所折服。这可在他的投资史中得到体现。

巴菲特的合伙人投资公司是在 1956 年成立于他的家乡奥马哈，当时公司规模很小，只有 7 名成员。虽然当时大家仅凑了 10.5 万美元的启动金，但所有人已经竭尽所能。但就是如此，却成就了日后叱咤股市的“股神”。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

巴菲特的内心从未有人能真正了解，当初不能，现在也不能。此时的巴菲特考虑的并不是资金短缺的问题，困扰巴菲特的是一种令人啼笑皆非的忧虑。他在给一位名叫杰里·奥兰斯的朋友的信中，巴菲特苦恼地说道：“我很害怕到最后自己的企业变得过于庞大，从而金钱会将我的孩子们腐蚀了，目前这还没有成为一个问题，但是乐观地来看，它是会发生的，我想了半天也没有什么结果。我敢肯定自己的确不想留给孩子们大堆的金钱，除非等我很老了，等我有时间看看这些孩子是已经成才后再这样做。然而，留给他们多少钱，剩下的钱怎么办等此类的问题让我大伤脑筋。”

这就是巴菲特，你可以说他狂妄，你可以说他不知所云，你甚至可以说这个疯子简直莫名其妙。但是，有谁能比得过他的自信？在巴菲特的思想中，没有不可能，只要我去做，那么一定能成功。这或许可以解释上述这些困扰的由来，因为它真有可能存在。

此时的巴菲特只有 26 岁，他和同龄人不同，他所要面对的是一个企业在创业之初接踵而至的一切问题。这些问题没有一件是令人感到愉悦的。一个应对失误很可能让巴菲特全军覆没，让那少得可怜的启动金瞬间化为乌有。不过，这些似乎并没有令巴菲特伤透脑筋，因



为他的能力和自信足以应付这一切。

不要误解这一自信，以为这是个狂妄的家伙做出的狂妄举动，是个初出茅庐的小伙子凭着一股“初生牛犊不怕虎”的莽撞所做的冒险之举。事实上，巴菲特的公司草创之初，他的这种看似过头的自信心正是激励他努力拼搏的动力，同时也是他赢得别人充分信任与有力支持的力量源泉。从现实出发，我们稍加分析就会得知，巴菲特要想改变命运，不只做一个奥马哈的平凡股票经纪人，那么他就必须拥有大量的资本。

巴菲特没有深厚的家底，没有值得依靠的背景。即使是妻子，也没有可以为他提供帮助的金钱。因此，巴菲特要想成功，必须依靠自己的力量。那么资本的来源似乎只有依靠筹集，可是除了他那令人惊愕的自信以外，还有什么能使投资者信任他呢？还有什么能使投资者把自己用心血积攒起来的血汗钱交给一个年龄比自己小很多的年轻人呢？

要知道，此前巴菲特没有作为独立操作者的辉煌业绩，他没有任何明文表达的东西可以说明他值得大家信任。而且，他不仅仅要求能自由运用客户的资金，他还想绝对地控制它。他不希望任何人过问他在股票上所做的决策。从以上这些情况来看，已不是客户对巴菲特的

什么信任问题，而是巴菲特对客户的近乎苛刻的要求了！然而现实的情况就是像巴菲特所希望的那样，客户们心甘情愿地任他所为。

学·经·悟·道

任何大人物都有超越常人的自信，大人物起初多是小人物，是自信让他们登上了顶峰。巴菲特的起步没有任何优越之处，他只相信自己会成为一名富人，这促使他不断向前迈进。自信人人当有，成功尽可复制。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



▶▶ 忠告 7：适合自己才是最好的

一流的人格往往会屈服于三流的伎俩。

—— 沃伦·巴菲特

找到自己的创业之路，需要创业者对人对事有清醒的认识。既不能好高骛远，也不能盲目攀比。创业最忌脱离实际，适合自己最好。

有人将股票比喻为女人，而选股就好像是选妻，巴菲特也是这么想的。

婚姻一生幸福的人的经验是，选择的态度越认真谨慎，越可能获得最大的幸福。

一个正常聪明的男人对待妻子应该十二分地激情投入，选妻子先不管漂亮与否，适合自己才是最好的。因为感情幸福与否只有当事人自己知道，就像一双鞋子合脚与否，只有穿鞋的人知道。幸福的婚姻是两情相悦，你最后选中与你携手一生的人不一定是你一生中遇见的最倾心的人，但一定要是最适合你的人，是你最看重她

某一点的人。

在股票投资中，投资者首先要建立一套自己的投资体系。这套体系包括投资哲学、投资理念、投资对象选择标准等等。由于人与人的差距性，所以你所建立的这套体系不一定是最先进或最科学的，但一定要是你自己设计建立的，是最适合你自己的体系。

另外，你对自己的老婆一定要专一，就如同你对待投资一样。投资大师彼得·林奇说，你不可能吻遍每一个少女。有的女人，你只可以动心，但不要动手。在每个男人的一生中都会遇到各种各样的来自女人的诱惑，但一定要明白一个道理：诱惑犹如闪电，虽耀眼夺目，但稍纵即逝，而且追不上、留不下。两个人的感情要讲究信任与忠诚。感情生活中你所付出的都是你自愿的，并且，每个人都坚信自己所付出的一切是被对方可以感受到的。投资也是一个道理，首先，你要相信投资是一定有回报的。其次，你要对自己建立的、经过检验的投资体系有充分的信心，切不可吃着碗里的看着锅里的。

一个绝对客观存在的事实是，无论什么时候，你永远会发现只有少数几家公司符合让你赚钱的标准。可以说，这是作为聪明人选股的基本标准。

巴菲特指出，如果投资者以轻率的态度选择股票，

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



那么最终会与股市脱轨而损失惨重。市场上的钱最终会从那些没有耐心、轻率选股的人的口袋里流出，慢慢流到有耐心而且慎重选股的投资者的口袋里。当你以慎重再慎重的态度选择自己的人生伴侣，就会非常认真非常细心地去观察和了解对方的一切，那么选择不合适的妻子的概率就将降到最低，与此同时，你找到合适伴侣的可能性就越大。如果你选股如选妻，以慎重的态度选择股票，认真仔细地研究和分析上市公司，那么犯错的概率将会很小，而选到好股票的可能性就会很大。

什么样的公司股票才值得巴菲特相伴一生呢？这就是巴菲特选股与众不同的地方：标准不同。

对选美比赛了解的人都清楚，荣获选美冠军成为亚洲小姐甚至世界小姐的，往往并不是你认为最美的，甚至也往往不是公众认为最美的，但是可以肯定一点的是，她的评委得票数一定是最多的。顾名思义，评委的投票决定选美冠军。股市上，短期内涨幅最大的大牛股不一定是你认为最好的公司的股票，也不一定是公众认为最好的公司的股票，它们肯定是这样的股票：从投资者那里得票最多的股票。大牛股肯定是那些最受市场资金追捧的公司股票。

巴菲特说：“短期内股市是一台投票机。”短期的选

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

股和选美一样的地方就是最终的输赢都是以票数来决定。与选美比赛不一样的是，股市上投票用钞票，买的人越多，股价就越涨，越涨买的人就更多，股价会进一步大涨。所以，许多短线投机者选股的标准就是追热门股。

与短线投机者选股标准完全不一样的巴菲特，则抱定了“选股如选妻”的信念。正因为巴菲特追求的不是短期投机暴利，所以巴菲特并不关注股票是否会受市场追捧，股价涨还是跌，在他看来短期内股价根本无法预测。

“牛市”在巴菲特眼中同样是值得高兴的事，他说过，再没有比参与一场大牛市更让人兴奋的了。牛市来临时，几乎所有的股票都在涨，就好像潮水来了，什么东西都往上漂。巴菲特虽然兴奋，但他关心的还是当潮水退落后的事。因为只有在这个时候才能看出来，到底谁在赤身裸体，谁穿着衣服。

在大牛市里，只要你脑袋不是太笨，就能赚到钱。可如果是大熊市的话，大多数人由于没有智力找到最好的那一股，于是就变成了辛辛苦苦选股，到头来赔得一塌糊涂。



学·经·悟·道

天无绝人之路，总有一款成功是属于自己的。巴菲特的成功源于他正确的战术战略，这对人们是很好的启示。每个人都可以成为“巴菲特”，重要的是每个人要有自己的努力方向与策略。

▶▶ 忠告 8：赢得他人的信任

能力与诚信必须受到严密的检视。

—— 沃伦·巴菲特

创业成功一定与他人息息相关，单枪匹马成就不了事业。离开他人的信任，创业就是一场梦幻。

取得合伙人对自己的信任是巴菲特始终努力的事情。

在启动投资事业时，巴菲特最初采用的是那种有钱出钱、有力出力的古老合伙方式。巴菲特与其他合伙人约定：如果投入本钱回报率低于 6%，那么他自己一分钱也拿不到；如果回报率高于 6%，那么他也只能得到高于 6% 的那一部分收益中的 25%。举个例子，如果第一年有 10 万美元，第二年回报率是 10%，即赚了 1 万美元。这种情况下，6% 以下的收益，即 6000 美元，归其他合伙人；超过 6% 的 4000 美元中，巴菲特只能得到 1000 美元的收入。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



最早成为巴菲特合伙人的是查尔斯·彼得森，他后来非常骄傲地把签有自己名字的巴菲特合伙公司最初经营协议张贴在办公室的墙上，那张贴在墙上的文件显示他投入了 5000 美元，这是当时巴菲特所能接受的最低投资金额，而对彼得森来说 5000 美元是很大一笔钱。

彼得森是巴菲特在沃顿商学院的同学，首批投资者中的伊丽莎白则是彼得森的母亲。剩下几个人包括巴菲特的姐姐、姐夫、岳父、姑姑。伊丽莎白母子出于彼得森对巴菲特投资才干的信任，毫不犹豫地把钱交给了他。1970 年已然气候小成的巴菲特生怕股市江湖过于风高浪急急流勇退，解散巴菲特合伙公司时，彼得森把自己的投资所得全部卖给了巴菲特，这批股票日后在伯克希尔价值 2.95 亿美元。当巴菲特重出江湖时，彼得森继续不断把钱交给巴菲特的新公司，这使得彼得森和他的妻子马乔里养成了开飞机的爱好，并一起周游全世界。

见过巴菲特的人都有一种感觉：在财富角斗场上，没有人可以打败巴菲特。因为巴菲特太柔了，而当你向他进攻时，他的柔又变成了无坚不摧的宝刀。可在平时，他就像一个柔弱得不能再柔弱的老者，试问，又有谁会对这样一个对手发动进攻呢？

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司

也许正是他柔中带刚的性格和个人魅力使他得到许多人的信任。在巴菲特的众多追随者中，有很多是巴菲特的公司的股东，他们对巴菲特十分信任，并愿意将自己的财产交由巴菲特管理。这些人成就了巴菲特的财富帝国，同时，巴菲特也成就了他们的财富梦想。巴菲特亲切地将这些人称为自己的“合伙人”。

1957 年，巴菲特 27 岁，这一年他掌管着三个合伙企业共计 30 多万美元的资金，年末数字变成了 50 万美元；28 岁时，巴菲特的合伙企业数目达到了 5 个；四年后，巴菲特旗下的合伙企业数目达到了 10 个。

1963 年，第一个合伙公司里投放进去的 10 万美元在经过了巴菲特炼金炉七年修炼之后，出炉了 720 万美元。33 岁的巴菲特个人身价变成了 102.5 万美元。

已然成为年轻百万富翁的巴菲特将 10 个合伙企业合并为“巴菲特合伙人有限公司”，每个合伙人最少要投入 10 万美元，才能入伙。1963 年，他以每股 7.6 美元的价格购买了一小部分伯克希尔的股票。伯克希尔日后不仅让世界各地一批追随、信任巴菲特的陌生人成为亿万富豪，也成就了巴菲特的“股神”美名。

在 1973 年前后，伯克希尔的股价从每股 90 美元下降至 40 美元，降幅高达 56%；在 1987 年，公司的股价又从



每股 4000 美元的高位降到 3000 多美元，降幅 25%；1990 年，公司的股价又从每股 9000 美元附近跳水至 5500 美元；而在 1999 年，声称每年要高过道琼斯指数 10 个百分点的“股神”在股市里被道琼斯指数远远抛在了 20 多个百分点之后。

如果其他的投资者碰到这种情况，他的股东（合伙人）大多会选择另起炉灶。但是巴菲特的股东却十分坚定地站在巴菲特的背后。之前在巴菲特背影下他们是赚得钵满盆盈的搭便车者，而这时候他们则是巴菲特最坚定的支持者。

学·经·悟·道

个人的成功绝不是孤立的现象，创业不能仅靠自己的力量。巴菲特善于利用一切可以利用的力量，这是他的最高明所在。不能把自己封闭起来，任何人都是不可轻视的，赢得了大众就是赢得了未来。

▶▶ 忠告 9：以最低成本运作

商业化行业的取胜之道是低成本运营。

—— 沃伦·巴菲特

创业者应该把降低成本始终放在心上，不计成本的做法会让任何人毁灭。利润的高低有时是不可预测的，但成本是可控的，这也是创业者能否成功的标志。

巴菲特在公司管理上是尽可能地低成本运作。有人说，即使巴菲特每年给自己发 1000 万美元薪水，伯克希尔公司的股东们也不会站出来反对。因为没有巴菲特，就没有今天的伯克希尔。但是，巴菲特的年薪二十多年来一直都维持在 10 万美元。他没有股票期权，更别提奖金分红了。

在《财富》500 强所有的首席执行官当中，他的薪水倒数第一。这并非是他得不到这些，而是他不想。或许正是这种完全为股东利益着想的投资哲学，使他赢得了全体股东的尊敬和信赖。这也正是他成为美国任职时间最长的一位首席执行官的主要原因。

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



在伯克希尔股东们的眼里，巴菲特就是自己的合伙人，他在为股东勤奋工作。他没有利用股东的共同财产为自己建造任何纪念物，巴菲特高塔、巴菲特大厦、巴菲特机场、巴菲特大街……这一切都没有。巴菲特就是整天想法子减低运作成本，为股东赚钱。

在薪酬待遇上，他是如此苛刻地对待自己，在居住上，他也同样如此。1958年，他买了一栋位于奥马哈市邓迪区的房子，从此就再也没有搬迁过。没有人会相信巴菲特住在奥马哈市一个“有损市容”的地方，这是因为奥马哈市东面 35.822 英亩的邓迪区被当地政府宣布为“有损市容”地区，此举旨在努力争取税收优惠条件，刺激附近的土地开发。但是，任何人住在这里都不奇怪，奇怪的是，巴菲特一直住在这里，从来没有要把自己的居住条件改善的想法。这可能就是不事张扬、生活方式保持低调的巴菲特将自己的生活描述成那样：“简单、传统和节俭。”

在工作上，巴菲特对任何事也力求简单。他每隔两年会给伯克希尔公司各类企业经理们寄一封信，按常理来讲，时间这么长，信的内容应该多一些才是，但信只有两页。内容基本上都是建议他们应当像对待他们自己的企业那样去管理，应当考虑如何在企业周围“修筑一条壕沟以拒盗匪于城堡之外”。

闻名世界的伯克希尔年报是巴菲特亲手所写，在这份简单的年报里没有一张照片，没有直方图，也没有曲线图，只有简单直白而又妙趣横生的概括。简单明了，不喊口号。

这是巴菲特的宗旨，每年的股东大会，撇开公司业务不谈，巴菲特开会时间仅仅只用 5 ~ 10 分钟，然后用整整一天的时间来回答股东们的提问。

每一位股东的提问，巴菲特都耐心解答，但却从没有多余的一句话。

在生活上，巴菲特量入为出。在工作中，他始终坚持以最低的成本运作，手中持有充足的现金，例如，他在已经是一名百万富翁时，才为他的合伙企业添置一台价值 295 美元的 IBM 打字机。

“他总是说他不需要打字机。”担任 IBM 推销员达三十年之久，后来成为奥马哈共同基金副总裁的威廉·奥康纳回忆自己向巴菲特推销打字机时这样说道。据说，他向巴菲特推销打字机时，把他手中的那台打字机吹嘘得天花乱坠，但巴菲特始终没有买。在这位推销员看来，巴菲特是一个把钱捂得很紧，只是偶尔掏点钱，用于增添房舍这样的事情的一个入。

在巴菲特的车库和大门入口处堆放着许多箱可口可乐，巴菲特喜欢喝可口可乐尽人皆知。可谁都不知道，他一般

第二章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



都是亲自购买可口可乐，以满意的折扣价每次购买 50 箱，每箱 12 罐。他很少跑到商店去喝，这种习惯使他每喝一次可口可乐就对伯克希尔公司的利润做出大约 0.1 美分的贡献。

学·经·悟·道

巴菲特的节俭和“吝啬”是成功者的良好品质，而挥霍和浪费是失败者的标志。细节昭示着成败，人们切不可在小事上放纵。在成本上斤斤计较绝不是小气，这能预示着一个人走向何方。

▶▶ 忠告 10：让利益最大化

把钱集中在获利最大的投资上。

—— 沃伦·巴菲特

追求利益最大化无可厚非，问题是许多创业者不能做到这一点。在生意场上，愿望不是第一，出手不凡才是关键。

股市中人每天在积极而紧张地关注着股市的进度，以便当股价下跌时及时作出反应，但巴菲特不同，他的反应无论迅捷还是迟缓，都能让利益尽可能最大化。

巴菲特认为，只有当股市的恐慌和公司的坏消息同时出现时，才是选择性反向购买的最佳时机。巴菲特本人也多次说，相比之下，他更愿意在熊市的悲观氛围中做生意。

事实也的确如此，他经常利用行业不景气、个别公司的灾难、公司结构变化和战争现象创造的机会购买股票。

在 20 世纪 90 年代，美国银行业迎来了它有史以来非常艰难的时期。换句话说，银行股的大熊市降临了。与别

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



人避之唯恐不及的态度相比，巴菲特显得积极而热血沸腾。他开始大规模吸收银行股。M&T 银行则是其中的一个典型案例。为了生存，M&T 急需一笔现金去完成两笔收购。而巴菲特正在此时伸出了援手，为它提供了这笔资金。这种迂回战术为“股神”换得了一张票据，票面年收益率为 9%。并且可以在五年期的任何时间内转换成股票，转换价锁定在每股 78 美元，外加按当时交易价 20% 的额外份额。

1996 年，巴菲特将持有了几年相当于 9% 利率的附息券转换成了股份。它最初投资的 4000 万美元后来变成了 6 亿多美元，其收益是令人震惊的。

近几年，美国股市一直不太平，最近一轮次级债风波让美林银行损失了 80 亿美元，为了避免受到波及，各金融机构纷纷收紧住房贷款的发放，住宅市场价格持续下跌。直至要威胁到美国的经济，时任美国总统小布什不得不多次站出来说美国政府会采取行动，美联储主席伯南克宣布了 50 个基点的大幅度下调利率。整个金融机构一团乱，更可怕的是，经济永远都是牵一发而动全身，欧洲大陆乃至中国的财经媒体的神经也不得不处于高度戒备状态，生怕一个不留神，死无葬身之地。人们心头的担子随着时间的延续而不断加重，几乎令人喘不过气来，似乎这场美国次级按揭债将大规模席卷人们的血汗钱。

与众人的担心相比，巴菲特却显得格外兴奋，这是他一贯态度，证券市场价格跌得越厉害，他就越高兴。因为当市场出现混乱调整时，那么大多数情况意味着真实投资机会的来临。虽然他也并不清楚市场的调整底部在哪里，调整何时会结束。

厄运似乎真的降临了！美国次级抵押债务市场风暴正逐步升级，全球投资者信心遭遇了毁灭性打击，大家纷纷抛售股票等高风险资产，恐避之不及，其结果不言而喻，全球股市陷入大跌状态。

巴菲特依旧保持着绅士风度，气定神闲地观察着股市，这一次他是否一如往昔般能在市场动荡中坐收渔利呢？

答案是肯定的，这位不出手则已，出手必不同凡响的股神有着自己独到的价值投资理论，巴菲特没有急于买入涉及次贷的资产。他指出，将一些难以赢利的抵押贷款证券化毫无意义。他表示：“我认为将一些抵押贷款资产打包并改变所有权，不可能改变抵押贷款投资工具本身的竞争性，即使这些资产被偿付能力更高的人持有。”

相比于同行业人士，巴菲特不仅清醒而且坦白，他不止一次承认，将资金借给不具备偿还能力的人，这样的业务是不可能获得利润的。因此他不会涉及次级债。对未来形势，巴菲特认为尽管次贷危机对贷款机构来说十分严重，

第一章



创富的一个最基本也是最有效的途径就是创办公司



但并不会改变整体经济走势。因此，巴菲特认为次贷危机不会是长期问题。这意味着目前是良好的买入时机。

于是，巴菲特大量增持美国金融股，二季度增持了 8700 万股美银股票，季末的市值为 4.253 亿美元；他增持了 2550 万股的美国银行集团股票。此外，他还增持富国银行股票，总持有规模为 2.577 亿股，季末的市值为 8.396 亿美元。

学·经·悟·道

巴菲特的决策多是出人意料的，独特是他显著的特色。随大流的决断不可能带来最大的利益，要想成就非凡，剑走偏锋必不可少。不能追求形式的独特，无论采取何种措施，利益是否最多当是衡量得失的标杆。

第二章

开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事

世界上聪明人很多，有知识的人遍地，但真正能发大财的却很少。一个人的能力是有限的，只要干好一件事，其业绩就足能耀眼。财富的积累不可能一蹴而就，人要现实一点，不要让空想取代务实的努力。不会选择的人只会不停地选择，选择再多也是失败。与小人为伴，是许多创业者遭致失败的直接原因。成功需要漫长的等待，需要压抑上涌的躁动。最保险的方法不是从众，而是认知真理。情绪的波动，对创业影响巨大，不会收敛自己，大错转瞬即到。时间会揭示所有真相，看清真相再出手，风险就踩在脚下了。创业是对自己的挑战，只有懦夫才会一触即溃。

巴·菲·特·箴·言

- 要求自己在少数的时候够聪明就好。
- 我受制于个人的能力。
- 过高的预估会造成没有根据的乐观。
- 千万不要把你听到的消息信以为真。
- 不要妄想坏人身上占到任何便宜。
- 即使是幸存者也是遍体鳞伤。
- 巨大的机会是很少发生的。
- 冲动是投资者的敌人。
- 远离风险是我的职责所在。
- 我不是轻言退缩的人。

▶▶ 忠告 11：精明并非赚钱的必要条件

要求自己在少数的时候够聪明就好。

—— 沃伦·巴菲特

许多失败的创业者并不是不聪明的，“聪明”成了他们创业的障碍，只能说创业并不是聪明者的“游戏”，自恃聪明是远远不够的。

在一次年会上，巴菲特说了一句非常有意思的话：“精明与投资获利之间不能画上等号。”他举了两个例子。第一个例子的主角是发现“万有引力”的大科学家牛顿，开始的时候，凭借着精明在股市上大有收获，后来经不起诱惑再度入市，赔得险些跳楼。牛顿由此说出了“我有办法计算天体的运行，但无法预测股民情绪”的名言。

巴菲特讲完这个例子后，说道：“‘世上最聪明的人’牛顿尚在股市失手，可见精明并非赚钱的必要条件。”

第二个例子离我们很近，是美国联邦住房贷款公司董

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



事局的华尔街公认的投资天才亨利·考夫曼，他在 20 世纪 80 年代曾任职高盛，以准确预测利率去向闻名。但就在 2003 年，他却在衍生工具投机上蚀本 60 余亿美元。巴菲特给出了在股市赚钱的必备条件：它是“特殊的赚钱气质”，而至于“过人的智能”可要可不要，有时候根本就不需要。

针对第二个例子，巴菲特说在投资层面，衍生工具、对冲基金缺乏有效监管，迟早会带来灾难性金融厄运。他认为对冲基金不但风险大而且收费昂贵，对投资者极不公平。此外，他对美国的金融教父格林斯潘也颇有微词：“联储局的职责是当客人有醉意时把有酒精的饮料拿走，现今联储局则不断为酩酊大醉的客人添酒！”

就是在这种形势下，巴菲特觉得宁愿持有巨额现金，让它在那里缩水，也不愿收购企业或在股市“加码”。

伯克希尔公司的核心业务是保险和再保险，保险费源源不断地来，除应付一般赔偿和意外索偿，公司的现金在日积月累下已经堆积如山，有 360 亿美元之巨。

面对这不知道该做什么的 360 亿美元现金，有股东问巴菲特：“会考虑派现金红利吗？”巴菲特笑着摇头。他说：“如果派尽，我妻子和我约可得 150 亿，带着这样多的钱四

处走太不方便!”

美国的许多传统性保险公司倾向在各国际大都会置业收租，可巴菲特的做法却与他们相异，他倾向收购“生意”，展开伯克希尔帝国的地图，你会发现这张地图上除了核武器外，几乎什么行业都有：飞机租赁、油漆制造、建筑材料、人造首饰、糖果、皮鞋工厂、能源和房屋制造。略有生意头脑的人都会发现，巴菲特所投资的这些生意都与日常生活息息相关，加上保险业和持有不少蓝筹公司股票，巴菲特自然会为股东带来巨大财富，巴菲特持有四成左右的股份，时值 500 多亿美元！

2005 年左右，私募基金与避险基金的竞争或多或少地影响到了伯克希尔寻找好的收购目标的能力。

有人问到这一问题，巴菲特是这样回答的：“相较于五年以前，目前有更多的资金在找寻收购目标，这一点毫无疑问，而且投资人愿意付出更高的价格，投资绩效出色但平凡无奇的企业，就像我们过去成功地收购了某些企业一样。”

对于一种不可能改变的“由于私募基金的蓬勃发展，以及避险基金的日渐风行。目前有意求售的企业，都会发现一大群人‘排队等着对任何标的企业出价’”现状，巴菲特认为，倘若任何一个人都有这种心态，我们没有办法

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



在这样的领域中竞争，这会对我们造成压力。

不具备优势，再精明也是无济于事的。

学·经·悟·道

世界上聪明人很多，有知识的人遍地，但真正能发大财的却很少。聪明不等于财富，知识只有应用于实践，才能创造价值。巴菲特不是最聪明和最有知识的，但他是最了解市场和最懂得资本运作的。

▶▶ 忠告 12: 不做超出自身能力之外的事

我受制于个人的能力。

—— 沃伦·巴菲特

创业者最怕四面出击，找不准自己的主攻方向。如果以为自己“全能”，那么就会不知禁忌，在不擅长的领域吞下苦酒。

许多人都知道巴菲特的办事风格，那就是对于他能处理解决的问题从不拖延，对于超出他能力之外的问题就尽量避开它。他说过，自己会尝试着从 1 英尺高的障碍物上迈过去，而不会从 7 英尺高的障碍物上跳过去。

而对于有可能办到的事情，他总是尽力而为，对于不可能做到的事情他会很明智地避开。他所信守的人生信条之一，就是避开麻烦。在股票市场上，这就意味着避免资本损失。

20 世纪 50 年代后期，本杰明·格雷厄姆将要在威斯康星州伯洛伊特大学举行的证券分析师会议上发表讲话。巴

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



菲特就给汤姆·柯南打电话：“咱们去参加证券分析师会议吧！”汤姆·柯南不知道如何去伯洛伊特市。巴菲特很热情地说：“很容易呀，你来奥马哈，咱们一起开车去。沿途我们会欣赏到大片大片的棉田。”

汤姆·柯南回忆道：“我们乘坐他的车来伯洛伊特。我们开了整整一天的车。一路上，我们谈论着邮票生意。我说我一直阅读丽恩邮票新闻报上有关4美分的蓝鹰邮票的报道，据报道这种邮票正被5美分的红鹰邮票所取代。”

两人在听完格雷厄姆的演讲驾车回奥马哈的路上，分别在不同的邮局购买邮票。汤姆·柯南谈道：“我们在一家邮局停下来，发现有23种邮票。巴菲特说，‘咱们去买些邮票吧。’”

两人的最大一笔买卖是在丹佛做的，他们通过邮购在那里购买了20万张邮票。巴菲特和柯南写信给一些大的邮局，询问是否还有没有售出的任何一种邮票。经过努力，他们一共找到了40万张邮票。“我们把邮票一张一张地分开，然后收藏了很多年。但是，由于使用了廉价的胶水，我在长岛的几张邮票都粘在了一起。而在奥马哈的那些邮票就没有发生粘连这种情况。”

虽然巴菲特对邮票注入了所有的热情，可许多年后，柯南和巴菲特没有为他们的邮票找到更大的需求市场。

汤姆·柯南说：“巴菲特关注金钱的时间价值，尽量做到不盈不亏，得失相等，他决定抛售邮票。他终于找到了一个买主，那个人以 90% 的票面价值买走了很多邮票。我留了几张仅仅作为纪念。”

这次的投资是一次失败的运作，这给巴菲特很大的教训，他认识到了自己的不足，做事更加谨慎了。

学·经·悟·道

没有人是“超人”，巴菲特也不例外。一个人的能力是有限的，只要干好一件事，其业绩就足能耀眼了。把精力集中在一个方面，避免分心，任何人都能有所成就，免遭失败的厄运。

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



►► 忠告 13：不要对收益存在过度的幻想

过高的预估会造成没有根据的乐观。

—— 沃伦·巴菲特

不是所有播种就有收获的，一旦对收获过于看重，创业者难免会陷入极度失望，不可自拔。把收益看低，创业者方能轻装上阵，坚持到最后。

对于投资收益是否存在过度的幻想，历来都是判断投资者是否成熟的重要依据。与多数散户投资者期望短期暴利不同，基金等专业投资机构的投资收益目标都与大市持平，对应于 20 世纪道琼斯工业指数，不过年收益 5.3% 而已。如果足够走运能够超过指数的涨幅，那绝对是投资者一生中最好的佳绩了。

2008 年，盖茨在蝉联世界首富十三年之后，最终为巴菲特所取代。身为伯克希尔公司总裁，巴菲特在 2008 年初给股东的公开信件中平实地概括了自己的投资收益：“2007 年我们的净资本增长为 123 亿美元，A 股与 B 股的每股净

值，都较去年增长 11%。在过去的四十三年里，我们的股票价格从 19 美元增长到了 78008 美元，年复合增长率为 21.1%。”

在美国，每年保证 21% 的收益率绝对不是一般人物所能办到的。回顾美国整个 20 世纪，其时道琼斯工业指数从 66 点上升至 11497 点，指数点位共上涨了 174 倍，可谓是波澜壮阔的赚钱行情，而它所对应的年复合增长率，只不过区区 5.3%。

5.3% 这个数字对许多喜欢“一夜情”的投资者似乎不在话下，因为他很可能用一两天所得到的收益就可以超过巴菲特全年的收益。但是，他同样也很容易在一两天之内就输掉全年的赢利，迅速退回到原点，甚至血本无归。

2000 年中石油在香港上市时，每股发行价格只有 1.27 港元，上市不久甚至还跌破了发行价。试问在这样的情况下，谁还敢看好中石油？只有巴菲特！他在市场低迷时买进了 11 亿股中石油 H 股。这一“人弃我取”的举动只不过是今天因为他赚到了钱才被人们认定为是一个传奇，而在当时那种情况下，巴菲特自己心里是否真的有把握，还真是个问题。

事实上也的确如此，在巴菲特建仓三年后悄然启动。在这个世界上，又有几个投资者能够承受长达三年的“套

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



牢期”呢？

巴菲特的投资之道告诉了我们一个几乎无法逾越的投资目标：你的长期年度投资收益率几乎不可能超过 21%，人类长期投资收益的巅峰也就是这样。

学·经·悟·道

财富的积累不可能一蹴而就，把目标定得过高，只会打击自己，摧残身心。巴菲特对财富的增长有着理性的认识，所以做到了不急不燥，稳步发展。人要现实一点，不要让空想取代务实的努力。

▶▶ 忠告 14：选择越少越好

千万不要把你听到的消息信以为真。

—— 沃伦·巴菲特

创业者往往经不起诱惑，选择对他们是很困难的事。他们患得患失，于是做了过多的选择。选择多不能降低风险，只会加大风险。

巴菲特是个极力反对分散投资、主张集中投资的高人。他说：“不要把所有鸡蛋放在一个篮子里，这种做法是错误的，投资应该像马克·吐温建议的那样，把所有鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好这个篮子。……我们的投资仅集中在少数几家杰出的公司身上。我们是集中投资者。”

这似乎不符合我们的生活常识，因为选择得越多，成功的机会越大。但常识也告诉我们，常识未必是对的。

在巴菲特看来，精选有两大理由：第一，选择越少，反而决策越好；第二，选择越少，反而效果越好。

第二章



开办公公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



巴菲特认为选择越少越好，当然有他独到的见解。首先是选择越少，决策越好。可供选择的越多越好，但是多到一定程度，就会适得其反。当一个人去买一件东西的时候，可能会发现，如果这个东西的类别太多，他就会面临特别多的选择，其结果就会眼花缭乱，这个不错，那个也差不多，选择起来居然变得难了。科学实验同样表明，选择太多，反而不好。

想要更好地做出选股决策，首先要把选股数量限制在少数股票上。这是任何人都知道的一个投资道理。要想限制选股数量，就要高标准、严要求。

巴菲特就是这种高标准严要求，从 1977 年到 2004 年这二十七年间，他研究分析了美国上市的 1 万多只股票，最后只选了 22 只股票，平均一年多才选一只股票，而其中重仓股仅有 7 只，平均四年左右才选出一只重仓股。

巴菲特按照严格标准选出这 7 只股票，做出投资决策反而很容易，其中包括可口可乐、吉列、华盛顿邮报这些好公司。而很多投资者在选股时，没有严格的标准，听别人的建议，选了这个，觉得那个又好，不专一，结果选择是多了，却不知应该重点选哪一个，三宫六院太多的女人，不知道到底该宠哪一个了。

在巴菲特的股票投资中，其所选的 7 只超级明星股，

只投资了 40 多亿，就赚了 280 多亿，占了他股票投资总盈利的九成左右。可见，一只超级明星股，胜过 100 只甚至 1000 只垃圾股。

学·经·悟·道

巴菲特的选择是很少的，但他的获益是最多的。不会选择的人只会不停地选择，选择再多也是失败。一个人不能有太多的“宠爱”对象，更不能随时见异思迁，重要的是守护它们，倾尽心力。

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



▶▶ 忠告 15：莫与品行不端的人合作

不要妄想坏人身上占到任何便宜。

—— 沃伦·巴菲特

创业者要有识人之能，倘若与品行不端的人搅在一起，所有的努力就是枉然了。不要指望小人可以为自己带来好运，创业需要君子的配合和支撑。

自从掌管伯克希尔公司后，巴菲特给每一位经理人一项简单的任务，希望他们按照以下 3 种假设来管理公司：他拥有公司 100% 的权益；他本人及家人的唯一财产就是这家公司；他 100 年内不会将公司出售或与人合并。

公司取消了通常与 CEO 相伴的仪式性和与经营无关的活动，经理人能够完全支配自己的时间表。也就是说，巴菲特尽量会让经理人知道他自己有权力去做应该做的事，这些事情即使做砸也不会受到巴菲特的责备。

巴菲特对他们说：“你们的任何决定都不应该受会计因

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事

素的影响。你们考虑什么是有价值的，而不是怎样被认为是有价值的。”

如果说，在投资上，巴菲特是抱着“相信”才肯出手的话，那么在管理上，他的方法就是信任。巴菲特说：“我们的这种管理方式也使得我们能够轻易地拓展公司的经营活动。我们读过有关一个人只能管理多少下属的论文，但对我们而言，这毫无意义。当你拥有了能干的经理人，那么即便你直接管理着十几位，甚至是更多的经理，仍然能够有时间在午后小睡。相反，如果你面对的是一位虚伪、无能的经理，即便只有一位，你也会有力不从心的感觉。伯克希尔公司的管理方式使得我们的经理人能够处于最佳的状态。”

巴菲特在买进一家企业时，他一定要寻找有一流管理人员的一流公司。他说：“只与我喜欢、信任并钦佩的人做生意。……我们不希望与缺乏值得敬佩品质的经理合作，无论他们的业务前景多么动人。我们从未与一个坏人做成过一笔好买卖。”

巴菲特购买并管理了大量不同的企业，他总是避开不良公司，坚持不与品行不端的人合作，进而获得了巨大的成功。



学·经·悟·道

与小人为伴，是许多创业者遭致失败的直接原因。巴菲特坚持不与小人合作，体现了他的真知卓见。严防小人，不被小人所惑，坚决拒绝小人的一切“善意”，当是人们不可动摇的创业原则。

▶▶ 忠告 16：要有足够的耐心

即使是幸存者也是遍体鳞伤。

—— 沃伦·巴菲特

创业是长期的过程，没有耐心挺住，成功就离你远去了。想一夜有成的人是不明智的，他们把创业看得过于简单，结果只能倒毙半途。

巴菲特的恩师费雪曾总结出这样一个理论：如果投资者想在股市中赢取更大的财富，首先需要具备的一点就是要有足够的耐性。换言之，投资者预测股价会达到什么水准，往往比预测多久才会达到那种水准容易。而需要投资者注意的一点是，股市存在着欺骗投资者的特性，按照自己的感情去做出判断，或者盲目地跟着身边的人做出选择，最终的结果往往是损失惨重。

1970 年，道琼斯指数开始反弹，到年底涨了 4%，1971 年涨了 5%，1972 年涨了 19%，连续三年的利好消息，让人们心头的坚冰开始融化。

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



股民们似乎很容易忘记灾难，而更多地对股市寄予殷切的希望。于是，在“前景一片大好”的股市中，人头攒动。人们不再吝嗇口袋里的钱，当时的热门话题就是股市大旺。

的确，1975 年至 1976 年堪称美国股市上值得纪念的时期，因为在这一时期，道琼斯指数上涨了 60%。20 世纪 70 年代的美国股市，有很多声誉良好的股票，都被冠以“靓丽 50”的称号，这其中包括可口可乐、吉列、施乐、IBM、数据设备公司以及宝丽来等。这些公司是同行业中的佼佼者，他们的成长轨迹远非可圈可点几字能概括，时至今日，其中的大部分也是位居世界领先地位。

在当时股票市场中，这些公司发行的股票更是被机构投资者广为追逐。一些分析家的“引导”更是激励了大部分投资者，从而加速了股票市场的繁荣。

到了 1972 年 12 月，这些“靓丽 50”达到了高潮，这些公司的市盈率平均达到了 40 倍，此后，这些股票从未达到如此的高度。

此时，巴菲特最需要的是耐心。

客观来说，巴菲特没有耐心也是不允许的。毕竟此前他已收购了伯克希尔公司 40% 的股份，公司账上资金大约有 1 亿美元，股票仓位却只有 16%，而 84% 是债券，并不再接手新的

资金管理。因此，这时候出手一方面会让自己的运作捉襟见肘，一方面对巴菲特来说，最好的时机还未到来。

1973 年大盘跌了 15%，1974 年大盘又跌了 26%，两年跌掉了 40% 多，大盘从 1000 点跌到 580 点，大牛市转为大熊市。

这是很多人没有预料到的，此时的股民们迫不及待地抛出烫手的山芋，原来 80 倍市盈率的股票后来只有 8 倍左右，股票基本上成了毒药，鲜有人问津。

这时，耐心等待了三年的巴菲特做出了惊人之举，他说：“我就像一个好色的小伙子，来到了女儿国，买股票的大好机会到了。”

英雄有了用武之地，巴菲特以迅雷不及掩耳之势冲进股市狂买股票。结果人们的唏嘘之声还未散尽，1975 年到 1976 年，美国股市涨了 60%，巴菲特大赚特赚了 80%！

学·经·悟·道

巴菲特看似平凡之处都是许多人并不具备的，他们心急火燎，上蹿下跳，总是不能安静下来。成功需要漫长的等待，需要压抑上涌的燥动，这虽是一个痛苦的过程，但只要熬过，必有可观的收获。

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



►► 忠告 17: 唯一让自己不赔的方法就是谨慎

巨大的机会是很少发生的。

—— 沃伦·巴菲特

创业者不乏热情，但这也是造成他们冲动、鲁莽的重要原因。创业最需要的是理智，稍有不慎，前面就是万丈深渊。

巴菲特曾经拿旅鼠来比喻股票投资，股民就如同旅鼠的家庭，当投资者的财富效应放大时，马上传到其他投资者的耳朵当中，因此就会出现投资者持续加入市场的现象，投资数量急剧上涨，市场也跟着迅速膨胀，这也就是市场中所谓的跟风效应，即“旅鼠效应”。

旅鼠是苔原地区固有的一种啮齿类动物。正常时期，旅鼠在春天进行迁移以寻求食物与新的栖息地。但是每隔三年或四年，就会发生一些奇怪的事情。

由于高繁殖率与低死亡率，旅鼠的数量开始急剧增加。旅鼠在数量急剧膨胀之后，就会发生一种奇怪的现象：所

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事

有的旅鼠开始变得焦躁不安，到处叫嚷，跑来跑去，并且停止了进食。

旅鼠们勇敢异常，充满挑衅性，肤色开始变红。它们聚集在一起，盲目而迷惘，忽然有一天，它们开始向一个方向出发，形成一队浩荡的迁移大军，一直跑到悬崖边。

当来到了悬崖边上的时候，前面的旅鼠收不住脚跳了下去，后面的旅鼠反正就闭着眼睛跟着前面的在跑，也都跳到大海里面去了。

到了海里，拼命地游泳，拼命地挣扎，最后精疲力竭，整批整批地淹死，结果成千上万的旅鼠尸体漂浮在蓝蓝的大海上。

在当今的股市中，确实也存在着这样的一群这样的“旅鼠”。“旅鼠”喻指散户中不理智、容易陷入集体无意识的人。

旅鼠效应产生的原因可以归结为两种：一是群体成员倾向于与其他成员保持行为与信念的一致，以获取群体对他的认可及团体归属感；二是群体成员在对需要决策的事件拿不准的时候，模仿与顺从他人的行为与信念往往被认为是安全的。

这一效应在投资者身上表现得可谓是淋漓尽致。当大多数投资者都陷入贪婪的疯狂而拼命追涨时，很少有投资者能冷静而理智地抵制购买的诱惑；当大多数投资者都陷



入恐惧之中而拼命杀跌时，也很少有投资者能抵制抛售的冲动。投资者的这种跟风行为会受到很大的心理压力和精神冲击，最终的结果注定是徒劳无功。

在巴菲特看来，这些缺乏独立思考的从众者，就是自毁生命的旅鼠。

巴菲特在伯克希尔公司1985年的年报中讲了一个这样的故事：一个石油勘探者，正在向他的天堂走去，但圣·彼得对他说：“你有资格住进来，但是为石油职员保留的大院已经满员了，没办法把你挤进去。”这位勘探者想了一会儿后，请求对大院里的居住者说一句话。这对圣·彼得来说似乎并没有什么坏处，于是圣·彼得同意了勘探者的请求。这位勘探者拢起嘴大声喊道：“在地狱里发现石油了！”大院的门很快就打开了，里面的石油职员蜂拥而出。圣·彼得非常惊讶，然后他便请这位勘探者进入石油职员的院子，勘探者迟疑了一下说：“不，我认为我应跟着那些人，这个谣言中可能会预示着一些真实的东西。”

很多投资者的不明智举动，不是因为不聪明，而是在投资的时候缺乏独立思考的理智。成功的投资者不但要具备高水平的专业价值评估，重要的是他们有抵制从众的意志和坚定的原则。

然而，股票投资的过程中不注重独立思考的投资者

却比比皆是。他们经常会受到别人的影响而疯狂抢进杀出，往往没有自己的判断和选择，表现出了很盲目和很草率的投资态度。

巴菲特告诉人们：真正明智的投资决策往往是“预料之外而情理之中”的决策。大家都看中的热点板块的投资价值通常已经提前透支了，而聪明的投资者一般会不断观察与跟踪具有投资价值的股票，时刻保持谨慎，只有当它的股价下跌到合理的区间范围之内时，才会吃进。

学·经·悟·道

创业并无什么复杂的技巧，最重要的是要学会独立思考，不随波逐流。市场充斥着假象，人心包裹着外衣，巴菲特看清了世间真相，方能如履薄冰，处处小心。最保险的方法不是从众，而是认知真理。

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



▶▶ 忠告 18：把感情因素抛开

冲动是投资者的敌人。

—— 沃伦·巴菲特

感情因素是创业者不愿舍弃的，他们为感情所左右，其决策就难保理性。市场永远是无情的，人们只能按照客观规律办事，才可立于不败之地。

格雷厄姆是巴菲特在哥伦比亚商学院的老师，这位犹太人是当之无愧的经济大师。他习惯于让学生们向自己发问刁难，并在拆招解答的过程中向他们传授自己的投资心得。

在格雷厄姆的课堂讨论上，总有数不胜数的提问，他就是在这些讨论中与大家进行思维碰撞，并不着痕迹地让学生们接受他的观点。

巴菲特太喜欢这样的老师了，为了向这位大师挑战，

他拿来了格雷厄姆的著作《聪明的投资者》自己研究，最后，他从中看到了这样一个商业理念：只有在不受感情因素影响的情况下，进行的投资才是最明智的投资。

许多年后，他才真正弄懂这句话的含义：投资不应受感情的影响，没有寄予赢利的厚望，也没有担心有所损失的忐忑不安，更不要随大流，看别人购买自己就盲目地购买。

2008 年爆发了全球性的金融危机，此次危机极为严重，为 20 世纪 30 年代的经济大萧条以来最为严重的危机，对全球经济产生了广泛的影响，可称之为“金融海啸”。

金融危机下，大多数投资者忧心忡忡，夜不能寐，因为不知道明天资产会损失百分之多少，一夜之间也许损失 10%，也许 50%。

当全世界都笼罩在经济危机的阴影之下时，巴菲特控制不了自己的感情，忍不住出手，大手笔购进高盛、康菲石油等多家上市公司的股票。

然而，随着危机的加重，巴菲特自己的公司也开始变得不那么牢固。而公司股价的暴跌，直接让巴菲特的身家大幅缩水。

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



2009年2月28日，沃伦·巴菲特给他所领导的公司的股东们发去了一年一度的信件。巴菲特在这封信中承认，他在2008年国际油价接近最高点时大量买进美国康菲石油公司股票，是一次明显的投资失误。

2007年底，伯克希尔·哈撒韦公司持有康菲石油公司的股票数量为1750万股。进入2008年后，巴菲特看好国际能源行业的发展前景而大量增持康菲石油公司股票。

巴菲特承认，他2008年没有预料到国际油价会出现大幅暴跌，这导致伯克希尔·哈撒韦公司损失了数十亿美元。巴菲特在信中说，2008年公司净利润比前一年下降了62%，因此，他把2008年称为自己经营伯克希尔·哈撒韦公司“最差的一年”。

这位全球最富有的CEO、被投资者奉若神明的老人，把2008年称为自己经营伯克希尔·哈撒韦公司“最差的一年”，并承认公司业绩大幅下滑是由他“重大的投资错误”一手造成的。这种不怕“神名”受损，坦承决策失误之举，确实勇气可嘉。

“股神”像每个普通投资者一样也会犯错，这并不奇怪，人都是有感情的，但一定不要感情用事。

学·经·悟·道

市场有其铁律，要求人们无条件遵循。巴菲特的投资失败，说明任何人都不可冒犯“天威”。情绪的波动，对创业影响巨大，不会收敛自己，大错转瞬即到。少有失误，必须让自己沉淀下来。

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



▶▶ 忠告 19：慢慢地出手

远离风险是我的职责所在。

—— 沃伦·巴菲特

急功近利是创业者常犯的毛病，他们渴望成功，却走上了不是成功的歧路。捷径是没有的，多做一些准备，不胡乱出手，好事自来。

巴菲特说：“我们偏爱那些不太可能发生重大变化的公司和行业，原因很简单，我们寻找的是未来十年或二十年有利可图的买卖。迅速变化的行业环境可能会提供巨大的机会，但也会带来不确定性。作为公民，我们欢迎变化。新颖的创意、新奇的产品和全新的流程等会提高国家的生活标准。但作为投资者，我们对于潜在的变化，与我们对于太空探索的态度类似，我们鼓掌欢迎，但我们宁愿不参与。”

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事

巴菲特绝不会像“调度资金在股票市场横冲直撞、追涨杀跌”的华尔街的豪客们，他安静地坐在那里，看着一切改变，算计着一切发生，然后才慢慢地出手。

庸人只能看到事情的表面，非凡之人才能看到事情的真谛。巴菲特说：“我们深感岿然不动是聪明之举。你仅仅需要以合理的价格收购有出色的经济状况和能干、诚实的管理人员的公司。之后，你只需要监控这些特质是否得到保护。在时间的长河中，你会发现这样的公司并不多，所以一旦发现，就应当大量买进。你还必须拒绝会偏离这一投资策略的任何诱惑。如果你不愿意持有一只股票十年，那么你就不要考虑持有它，哪怕是十分钟。这正是为伯克希尔公司的股东带来了无数利润的方法。”

巴菲特从来不躁动，他的投资手法非常专一，他只把钱放到他认为是最好的那些股票上面，“就像我们很少买进银行股，同样我们也很少买进投资等级以下的债券，不过能够引起我们兴趣的投资机会，同时规模大到足以对伯克希尔·哈撒韦公司有相当影响力的投资机会实在是不多……”

比如在投资华盛顿邮报、可口可乐的事情上，巴菲特就有如下的感言：“我们寻找的是可预测性。比如，一个世



纪以来，可口可乐公司的基本面就一直保持稳定。相对于投资寿命而言，可口可乐将继续在全球占据主导地位。事实上，这种主导地位很可能会增强。十年来，这家公司已经扩展了非常大的市场份额，而且有迹象表明将在未来的十年中保持这一势头。”

巴菲特的长期持有策略中的长期到底有多长，他自己曾给出一个不是答案的答案：“在我去世之后，公司的所有制结构将会改变，但不会是破坏性的改变。首先，我的股票只有1%会被出售，用来处理遗产和纳税；其次，如果我的妻子比我长寿，那么她将获得我剩余的股票。如果她先于我作古，那么这些股票将留给一个家族基金。无论如何，公司都会拥有一名有控制权并能遵循我们今天投资哲学和目标的股东。”

学·经·悟·道

对事物的判断需要一个过程，结论不能轻率做出。巴菲特不厌静观，后发制人，这是他成功的招数之一。时间会揭示所有真相，看清真相再出手，风险就踩在脚下了。心急会误大事，草率必留后患。

▶▶ 忠告 20：轻易不要放弃

我不是轻言退缩的人。

—— 沃伦·巴菲特

创业之路决不会是一条坦途，对此没有充足思想准备的人不是一个合格的创业者。遇到艰难困苦的时候会很多，只要放弃一次，创业者就于成功无缘了。

西德尼·霍曼·巴菲特是沃伦·巴菲特的曾祖父，他是巴菲特家族来到内布拉斯加州的第一人。

1869年8月20日，他在奥马哈市第十四大街开设了一家食品杂货店。开店初期，由于人手短缺，资金困难，西德尼·霍曼·巴菲特的生意做得并不好。不过，他已经算是个小富翁了，因为他拥有一匹拉着四轮车运货的骡子。

巴菲特很小的时候，他的叔叔掌握了这家杂货店，那匹骡子早已经死去多年。巴菲特成了那匹骡子。他经常在

第二章



开办公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



暑假的时候到这里帮叔叔擦地板、送水果。

巴菲特后来说，这次劳作是他第一次也是最后一次亲自参加涉及体力劳动的“真实”工作。他并不喜欢这样的工作。所以，在工作中，他并不专心，曾有人问他，为什么不放下这份工作。他说，临阵脱逃肯定是不体面的。

如同那匹骡子当年给巴菲特的祖先运送货物一样，虽然不愿意、很头痛，可他始终坚持了下来。沃伦·巴菲特天生就具备一种思想，一件事做错了，或者是失去了方向，轻易不要放弃，用智慧与努力总会让它向好的方向转变。

在通用再保险公司的事情上，就体现了巴菲特这种“不放弃”精神。

巴菲特收购康涅狄格州斯坦福德通用再保险公司的计划始于1998年6月份。对于这家美国最大的再保险公司，同时也是世界上最大的再保险公司之一的通用再保险公司，巴菲特在收购之前了解得很全面，他知道，再保险公司主要是为其他保险公司提供保险，这种业务绝对不是那些资质肤浅、经营状况不稳定的保险公司所能涉足的领域。

巴菲特根据通用再保险公司当天每股220.25美元的收盘价格，再考虑29%的折扣作为公司的收购价格。伯克希尔公司以股票形式支付收购价款。收购的消息公开之后，

很多通用再保险公司的股东由于担心公司股票价格会出现大幅度下跌，没有选择承接巴菲特的伯克希尔公司股票。

当时的保险行业形势的确不容乐观，如同那间杂货店刚开业时一样，整个保险行业正经历着行业发展周期的下降阶段。不过，巴菲特对于收购通用再保险公司毫不犹豫。最终，通用再保险公司的股东按每股 270.50 美元的价格，把自己持有的通用再保险公司股票兑换为现金，巴菲特为此付出了金额大约为 220 亿美元的代价收购了这个公司。

由于伯克希尔公司与通用再保险公司之间相互持股的连锁反应，导致实际价格在交易结束前的 6 个月内出现了下跌，使得通用再保险公司的股东只能按照每股 204.40 美元的价格把股份兑换为现金，或领取大约 160 亿美元的公司股票，这笔价款大概相当于 1998 年公司营业收入的 16 倍。

巴菲特在股东大会上说：“通过这次合并，伯克希尔公司所发行的每一种 A 类股票或者相当于 A 类的股票，都可以为公司带来超过 8 万美元的投资。这对于公司来说是非常有利的，可以使伯克希尔公司的投资额达到现有水平的两倍，换句话说，合并将为公司带来超过 240 亿美元的追加投资。通用再保险公司拥有 190 亿美元的债券、50 亿美

第二章



开公司容易，但要创造梦想中的财富是一件相当艰难的事



元的股票和大约 150 亿美元的浮存资金。”

他的这种鼓舞之词使得股东们相信，通用再保险公司必将为伯克希尔公司创造丰厚的利润。事实也的确让人大喜过望，虽然这次合并仅仅使流通股增加了大约 22%，但伯克希尔公司的资产总额却神奇般地增加了近 65%。

学·经·悟·道

巴菲特的韧劲源自于他对幸福生活的向往，为此，任何困难也不能让他退却。有远大目标的人是坚毅的，他们不仅看轻苦难，而且把苦难视为一种磨练。创业是对自己的挑战，只有懦夫才会一触即溃。

第三章

持保守态度永远也不可能 积累起巨大财富

贫穷者缺少安全感，迫切地希望自己从属于并依赖于一个团体，不敢走自己的路。有大成就的人都是敢于突破的，不仅突破条框，而且突破自我。创业不能惧怕他人的质疑。按部就班，很难出大错，也绝对不会做到最好。贫穷者的最大风险是一生贫穷，这远比创业风险更为可怕。评判成功的标准不是过程，而是结果。最黑暗的时期似乎是无法逃避的，这也是考验创业者的时刻。创业要全盘考量，每一个变化都要加以关注。贫穷者并不认为时间值钱，他们从不为虚度一天而心痛，这是创业者绝不可有的想法。贫穷者创业，缺的不仅仅是钱，而是行动的勇气。

巴·菲·特·箴·言

- 把自己摆在正确的位置上。
- 我们并未刻意规划什么伟大的计划。
- 凡事只有自求多福。
- 谨防那些让人溢美的投资举措。
- 投资人真正需要的是先见之明。
- 伟大的举动都会让人觉得枯燥无聊。
- 优秀的团队值得信赖。
- 逐渐崩坏的基本面会战胜管理人的智能。
- 严格的纪律可以避免不必要的错误。
- 悲观之时机才会出现。

▶▶ 忠告 21：走与众不同的路

把自己摆在正确的位置上。

—— 沃伦·巴菲特

大的成功需要独辟蹊径，走他人的老路难有重大收获。保守的想法是创业者的大敌，如果只求安稳，失去的将是重大机遇。

在巴菲特的大学时代，几乎所有年轻人都把努力在大公司里向上爬看做成功的必由之路。在艾森豪威尔领导的战后及大萧条后期的美国，安稳的工作是非常重要的，美国人都相信，从政府到大企业，这些公司和机构在本质上都是乐善好施的。在庞大的蜂房里找到一间巢室并尽快适应它，这是当时的人普遍选择的道路。

然而巴菲特已经走在他自己选择的与众不同的路上。尽管在跟室友相处、跟异性约会等很多琐事上都笨拙得像

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



头大象，但只要一谈起“股票”，他便底气十足，巴菲特最终选择毕业后做一名投资顾问。

巴菲特说：“为了取得成功，一定要找到湿雪和一道长长的陡坡。”“湿雪”即为在合适环境中能够不断滚动增长的基金，而“陡坡”则是让资金有足够的时间变大、变强的企业。”

巴菲特汇合众人的资金，风风火火地往返奔忙于纽约和家乡之间。他的名字很快像病毒一样在投资者当中传播开来。“和沃伦·巴菲特一起投资会让你变得富有！”从前是他请别人帮忙，而现在是别人恳求他帮忙。

人们对他赚钱能力的信赖竟飞速发展为相当程度的依赖，如果有人决定要从合伙公司把钱拿走，他们甚至会觉得，自己亏欠了巴菲特。

正是因为巴菲特不断地执著研究和专注分析投资，他迈出了通往成功的一大步。他购买了“烟蒂型股票”，最终买进了美国商业史上一些最伟大的品牌，包括可口可乐和吉列，以及其他的私营公司，如内布拉斯加家具城和喜斯糖果公司。这些公司都很赚钱，为巴菲特赚取了大量可供投资的资金。

巴菲特在 47 岁实现了他所有的梦想，身价达到 7200

万美元，他旗下的公司市价已经达到了 1.35 亿美元。他是 3 家公司的 CEO，成功买进和卖出了许多公司的股票，而多数人可能一生也说不出这些公司的名字来。他最初的合伙人全都成了超级富翁。

学·经·悟·道

贫穷者缺少安全感，迫切地希望自己从属于并依赖于一个团体，不敢走自己的路。巴菲特的抉择是异类的，虽有风险，但通向富豪之门。贫穷者不能安于安稳，要勇于创业，做最大胆的尝试。

第二章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



▶▶ 忠告 22：要有破例之举

我们并未刻意规划什么伟大的计划。

—— 沃伦·巴菲特

创业者决不可墨守陈规，自缚手脚。成功没有固定模式，规则也要敢于打破。市场以成败论英雄，能带来胜利的逾越是不会遭人指责的。

1980年，巴菲特在致股东的信中写过这样一句话：“伯克希尔·哈撒韦公司并不会为了一些特定的短期资金需求而去融资，反而我们借钱是因为当我们觉得在一定期间内将有许多好的投资机会出现，最佳的投资机会大多是出现在市场银根最紧的时候，那时候你一定希望拥有庞大的火力。”

这就是巴菲特著名的反向操作手法。

巴菲特还说：“当我们的钱比想法多的时候，我们有时

会进入套利领域。”

巴菲特告诉我们，短线套利操作是非常有利可图的生意。如果能将一连串的套利交易连在一起，那么神奇的复利会使最终的年收益率变成一个令人难以想象的数字。

所谓套利就是买入一只股票并不打算长期持有，而仅仅是等着有人出更高的价格接手。这无疑需要很大的耐心和魄力。

有一家重工业企业，它的产品应用领域从汽油泵管道、自动印刷线路板组装器，到拖拉机牵引器，可以说涉及面很广泛。尽管如此，可是由于和终端消费品距离很远，因此连美国的专业投资者也对它知之甚少。

它在纽约证交所的那只名为 DOV 的股票，没有逃过巴菲特的眼睛。整个 20 世纪 90 年代，这家公司的内部经营非常良好，并通过一系列的收购扩张了其收益和利润。但从 2001 年起，整个行业进入萧条状态，股价起伏不定，并于 2002 年开始呈现股价不断下跌的不利局面，到 2003 年初股价才见底。

巴菲特从 2001 年 1 季度开始悄无声息地建仓，并在此后的两年内一路前进，持续增加买入量。

2003 年底，巴菲特开始卖出这家公司的股票时，股价

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



涨到了历史最高点。

巴菲特推崇的是长线，这件事只是股神原则中的例外。
由此可见，投资没有不变的规则，只要看准了机会，尽可以放手一博。

学·经·悟·道

有大成就的人都是敢于突破的，不仅突破条框，而且突破自我。
巴菲特偶有“破例”，就是一个很好的说明。市场瞬息万变，人的思维就不能僵化，灵活也是创业成功不可缺少的一大因素。

▶▶ 忠告 23：先要说服自己

凡事只有自求多福。

—— 沃伦·巴菲特

创业者要有主见，人云亦云难成大事。不首先说服自己，说服别人就是困难的。一旦自己认准了，尽可以大胆地投入。

在巴菲特创业之初，许多人对巴菲特的公司并不看好，一位投资者看到巴菲特居然在离卧室不远的过道里操作公司的业务时，说服不了自己把钱交给这个年轻人。

但巴菲特却有着令人惊讶的自信，这种自信在许多人看来简直是疯狂。人们无法想象，一个在当时还没有稳定收入的人会有这样疯狂的自信。

巴菲特不在乎别人的看法，他在忘我工作。对一种有投资价值的股票，巴菲特先要说服自己，而一旦他做到了，

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



他就不会听取别人的意见。因为他知道预测股票市场走势与买卖时机是毫无意义的，没有任何资料能用于判断宏观经济形势。

唯一让他相信的就是他自己的分析，他一个又一个地选出廉价的股票，此时，他的才智并没有反映在他的经营范围上，那只局限于投资业。他的才智蕴藏在他的精神之中，他的整个精神都凝聚在一个绝妙的发泄中，就如同他在孩提时代分发报纸一样。

他一个公司接着一个公司地分析着，然后记在脑子里。当他一旦发现某个公司变得便宜了，股价低于公司的内在价值了，他便迅速出击。

毅力、自信和聪明成就了巴菲特，在不到一年的时间内，他已拥有了 5 家合伙人公司。五年，他果然成了一名百万富翁。

在投资领域，巴菲特在 30 岁前的确创造了许多奇迹。这种奇迹仿佛一根火柴，猛地划亮，从此后，奇迹之路在他面前展开，火光越来越大，越来越亮，直至成为今天我们顶礼膜拜的“股神”巴菲特。

有人说，理解巴菲特需要一百年。因为他的确是美国生活中的一个独特形象，他不仅是位伟大的资本家，而且

是位伟大的解释美国资本主义的人。无论是过去、现在，还是未来，他的所有都在教导我们该如何考虑业务；他同时用财富与神话证明了股票投资是一种合理的具体的事业，而不是撞大运。

学·经·悟·道

贫穷者即使有钱，也舍不得拿出来，即使终于下定决心创业，也不愿意冒风险，最终还是走不出那一步。巴菲特自己看好自己，这是他创造奇迹的最重要基础。创业不能惧怕他人的质疑。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



► 忠告 24：尽量不要使用通行的规则与技巧

谨防那些让人溢美的投资举措。

—— 沃伦·巴菲特

创业者不需要太多的过人之处，也许只要多一点思考即可。通行的规则与技巧未必是安全可靠的，超越众人要有自己的特色。

几十年来，巴菲特并购了许多企业，但他很少采用华尔街普遍使用的杠杆工具。巴菲特说：“我们很少大幅举债，我们宁愿避免资产负债表过度融资而放弃许多吸引人的投资机会，虽然这样的做法有时使我们的绩效打了点折扣，但考量到对保户、存款人、借款人与全体股东将大部分财产托付给我们的责任时，这也是唯一令我们感到安心的做法。”

巴菲特曾告诫那些投资者，重要的不是你们知道多少，



而是你们能在多大程度上认识到自己不懂什么。“市场就像老天爷，帮助那些自己帮助自己的人，但与老天爷不一样的地方是，他不会原谅那些不知道自己在做什么的人。”

巴菲特拿鸭子来打比方，假设投资者是池塘里的一只鸭子，由于暴雨的缘故水面上升，投资者开始在水的世界之中上浮。但此时有些投资者却以为上浮的是自己，而不是池塘。他指出，投资者一定要避免成为一只骄傲的鸭子，以为是自己高超的泳技让它冲上了天，殊不知面对狂风巨浪，小心的鸭子反而会谨慎地看看大浪过后，其他池塘里的鸭子都到哪里去了。

躲避风险，不做一只鸭子，尤为重要的是，尽量不要使用通行的规则与技巧。

没有人知道巴菲特是如何思考的，又有许多人知道巴菲特最善于思考。因为巴菲特一再向世人宣称，他崇尚简单，认为简单行为更有效，将喜欢简单事情复杂化视为人性中的不良成分。可是，从巴菲特的所作所为来看，他的思考并不是那么简单。

在许多次演讲中，巴菲特都对自己做了正确的评价，他说自己能很理性地处理事务，控制自己。巴菲特的想法是：别人赞成与反对都不重要，重要的是，这些人或是赞



成或是反对都不应该成为自己做对事或做错事的因素。他说：“我们不因大人物，或大多数人的赞同而心安理得，也不因他们的反对而担心。”

巴菲特主张：当你认为你所预测的或者是你所要做的
是对的，那就去做，别人的意见只不过是一种意见，关键
还在你自己。

巴菲特就是这样一个可以将祸躲避开，甚至是招祸最
少的人，因为他明白一个道理：“我们要做的事很简单，当
众人贪心大作时，尽量试着让自己觉得害怕；反之，当众
人感到害怕时，尽量让自己贪心一点。”

学·经·悟·道

按部就班，很难出大错，也绝对不会做到最好。巴菲特坚持自
己的主张，把生意做到了极致。他人的成功经验是不能照搬的，关
键要有自己的策略，人们尽可推陈出新，开辟一条属于自己的路。

▶▶ 忠告 25：正确估价风险

投资人真正需要的是先见之明。

—— 沃伦·巴菲特

创业者时刻与风险相伴，他们要做的不是惧怕风险，而是正确估价风险。把风险的高低看穿，采取正确的举动，创业者可以从中获益。

巴菲特曾逆势以 2.9 亿美元，5 倍不到的市盈率买进富国银行 10% 的股份。

当时，由于经济衰退，投资者担忧经济衰退会导致商用和民用房地产贷款的损失，这些损失会严重影响银行股，因而纷纷抛售。而富国银行刚好是加利福尼亚所有银行中房地产贷款最多的银行。富国银行并非一次性提取巨额贷款损失超额准备金，而是在两年间陆陆续续提取，这使得投资者开始怀疑富国银行是否有能力承受巨大的房地产贷

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



款坏账损失，所以投资者纷纷卖出富国银行的股票，以至于富国银行股票卖空收益高达 77%。

巴菲特清楚地知道，拥有一家银行的股权，绝非没有风险。第一个风险，像加州的银行就因为位于地震带而必须承担客户受到大地震影响而还不出借款的风险；第二个风险是属于系统性的，也就是严重的企业萧条或是财务风暴威胁这些高负债经营的金融机构，不管经营得再好都有相当的危机；第三个风险是，市场当时主要考虑美国西岸的房地产因为供给过多而崩盘的风险连带给银行造成巨额的损失，而富国银行就是市场上最大的不动产借款银行，一般人都认为它最容易受到伤害。

但是，巴菲特有自己的看法，尽管以上所提到的风险都很难加以排除，但第一点与第二点的可能性相当低，而且即使是房地产大幅地下跌，对于经营绩效良好的银行也不致造成太大的问题。

巴菲特经过正确估价，毅然决定出击。

1992 年以后，巴菲特继续买进富国银行股票，使伯克希尔·哈撒韦在富国银行的股份累加到 22%。

结果正如巴菲特所料，市场对于房地产灾难的恐慌并没有出现，1993 年末，富国银行的股价大幅反弹，飞涨到

137 美元，相当于巴菲特买入价格的近 3 倍。

学·经·悟·道



贫穷者的最大风险是一生贫穷，这远比创业风险更为可怕。巴菲特认识到了风险的本质，才能义无反顾地投身到创业中来。对有头脑的人来说，风险是可以预见的，也是可以掌控的，不必畏惧。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



►► 忠告 26：不为流行的趋势所迷惑

伟大的举动都会让人觉得枯燥无聊。

—— 沃伦·巴菲特

一味追逐“潮流”是不可取的，创业者如果看不清“潮流”的本质，就会迷失方向，失去自我。创业要有自己的坚守，无原则的跟进常会成为牺牲品。

巴菲特认为，在波动无常的投资市场上，投资人要在混乱的局势中看清市场走向，不为流行的趋势所迷惑，这样，才能做出最正确的投资决策。

巴菲特指出，投资者如果真的想要进行投资，就应该学会耐心等待，以静制动。每天在股市中抢买抢卖并不是一个聪明的方法。巴菲特常常提醒他的股东，要想投资成功，就必须对企业具有良好的判断力，不要使自己受到“市场先生”的影响。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富

1995—1999 年这五年中，美国股市涨了 25 倍，其中涨势强猛的以高科技、网络股为首。随着信息产业的飞速发展，相应的股票一致受到多方的关注和支持。因而当时的市场只要和网络沾边几乎都有很强劲的势头。据调查显示，当时，国际光纤市场巨人康宁公司的最高股价是稍后低谷的近 30 倍！而网络蓝筹新贵雅虎分拆前股价最高达 475 美元，分拆后最高峰也有 200 美元，为稍后谷底价的 20 倍。

正当人们争相竞买之际，巴菲特却不出手，连一只网络股都没买，他依然持有华盛顿邮报、吉列刀片、可口可乐等传统行业的股票，这一年大盘涨了 21% 左右，而巴菲特只赚了 0.5%。

这一年与往年相比是巴菲特相对于大盘落后最厉害的一年，因而关于“股神老了”的传言再次流传。

很多投资人认为巴菲特浪费了他们的钱，失去了这次宝贵的赚钱机会，因而谩骂之声此起彼伏。媒体也纷纷凑热闹，大肆评价“股神”失手。

巴菲特并没有因此而大动干戈，急于挽回声誉。他有着自己的考虑，他说：“我看不懂网络科技股，我无法确定它们的长期发展前景。”他不买网络科技股的理由就这么简单。



事实再次证明，姜还是老的辣，到 2000 年，美国股市网络股泡沫破裂，三年内大盘跌去一半。当人们后悔时一切已经晚了，而巴菲特这三年不但没有亏损，反而赢利 10%。

学·经·悟·道

评判成功标准不是过程，而是结果。巴菲特也有不被人理解的时候，但他用结果说明了一切。纷乱的市场常会给人以误导，流行的趋势更会使人心生躁动。原则不可随意更改，即使在高压下也应坚守。

▶▶ 忠告 27：度过最黑暗时期能得到更多奖赏

优秀的团队值得信赖。

—— 沃伦·巴菲特

创业总有最难的时刻，不愿面对现实，只想早早脱身，这是许多创业者夭折的一大原因。只有屹立不倒，才有机会享受成功的回报。

GEICO 是美国最大的直销保险商，也是美国第六大私人乘用车保险公司和美国第十大财产与伤亡保险公司，它拥有 470 多万投保人和 730 万辆投保汽车。

1975 年，由于公司过度扩张、保险索赔大幅上升以及通货膨胀等因素冲击着其股票与债券投资组合，GEICO 濒临破产，当时该公司股票从每股 61 美元暴跌到 2 美元。

在此紧要关头，巴菲特挺身而出。他说：“GEICO 不一定会破产，但是已朝破产的方向陷落，这是一个具有庞大特

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



许权的企业，在利用其特许权获利之际，他们曾犯了很多错误，但是却没有对该公司造成任何伤害，我相信该公司的管理者绝对有能力带领 GEICO 度过最黑暗的时期，重建企业的价值。他们至今仍然以低成本营运，也犯过许多错误，因为不知道应该预留多少亏损准备金，所以仍不知道自己的成本到底是多少，只是沉醉于自己的成长。他们犯过各式各样的错误，但是仍能保有特许权，这和 1963 年美国运通发生色拉油丑闻的情形相当类似，这个风波也没有影响该公司旅行支票与信用卡的业务，丑闻可能会摧毁美国运通的资产负债表，但关键是该公司虽然没有净值，却价值不菲。”

巴菲特相信，这些风波无损于该公司的竞争力，甚至他对该公司新任总经理拜恩信心十足。1976 年及接下来的五年间，巴菲特在 GEICO 共投资了 4570 万美元，拥有了该公司 33.3% 的股权。

继任的总经理拜恩采取激烈的补救行动，果断采取了四项措施，使公司转危为安。

第一，业务调整。包括费率的提高，强有力的成本控制以及整个公司账面价值的再保险。

第二，再保险。拜恩说服了 GEICO 27 个竞争对手，使它们相信提供再保险救济是为了其最大的利益。

第三，新的资金。所罗门兄弟公司答应为这家公司发行的 7600 万美元的股票提供担保，使普通股提高到 3430 万股。

第四，缩减成本。关闭了 100 个办事处，把员工从 7000 人裁减到 4000 人。

1977 年，GEICO 营业利润又重新得以恢复。

GEICO 造就了巴菲特的金融事业。在此基础上，巴菲特构筑了自己的保险帝国，并进入再保险领域。保险业不仅成为其“利润奶牛”，而且为其提供了巨量的浮存金。

到 1995 年，巴菲特投资 GEICO 的股票已增值 50 倍，赚了 23 亿美元。同时，由于公司不断回购股票，其持股比例增至 51%。就在这一年，巴菲特又支付了 23 亿美元收购了 GEICO 的其余股权，使其成为旗下全资子公司。

学·经·悟·道

贫穷者要变成富人，最大的困难是最初几年。巴菲特拯救了别人，更成全了自己。最黑暗的时期似乎是无法逃避的，这也是最考验创业者的时刻。想保住自己的成果，唯一的希望就是继续摸索。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



►► 忠告 28：不要对抗环境的变化

逐渐崩坏的基本面会战胜管理人的智能。

—— 沃伦·巴菲特

认清形势是创业者的必修课。环境随时在改变，创业者如果视而不见或不予理睬，终会受到惩罚。

投资美国德克斯特鞋业公司，巴菲特遭到惨败，给了他重重一击，他在给股东的信中反省说：“在技巧能力与投资等方面，德克斯特鞋业公司管理层与其他公司相比毫不逊色。但是，德克斯特鞋业公司大部分鞋子在美国本土进行生产，美国本土厂商与境外厂商的竞争变得非常困难。1999 年，在美国 13 亿双的鞋子消费量中，其中约 93% 是进口产品，国外非常廉价的劳动力是决定性的因素。1993 年买入德克斯特时我认为其完全有能力继续应付这一问题，但后来的事实证明我的判断是错误的。很明显，我在 1993

年买入德克斯特时犯了错误。”

巴菲特告诉了我们这样一个经验：环境变化是一切公司兴衰的根本原因，世界上没有任何公司，即使他的公司领导人是神也不能违背环境的意志和对抗环境的变化。

巴菲特投资的德克斯特鞋业公司的失败就是跟环境卯上了。要知道，当全球化导致的全球统一市场和全球竞争的展开，美国的鞋业公司面临的竞争环境自然而然地就发生了重大改变，最简单的就是，它的成本优势完全丧失。一件商品一旦丧失了成本优势，对于市场而言，已经毫无意义。

巴菲特虽然将自己的失败剖析得很深刻，但他仍在世界百科全书公司的收购上犯了同样的错误。巴菲特在给股东的信中，他这样写道：“伯克希尔公司最严重的问题是世界百科全书公司，目前处于一个面临来自 CD - RoM 光盘与在线内容提供竞争日益激烈的产业。事实上我们仍然能够保持获利，大概没有其他印刷百科全书出版商敢这样说。但是，销售收入和利润却直线下滑。1995 年底，世界百科全书决定大幅改变产品销售渠道，全力加强电子产品销售，并大幅降低总部管理成本，当然这些措施的效果还有待进一步观察，不过我们相信这将会明显改善我们的生存

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



能力。”

当互联网和电子光盘出版蔚然成风时，作为纸制的世界百科全书公司一定会受到新的信息技术的巨大影响，其后来的利润直线下滑是在所难免的。

失败是成功之母，巴菲特性格中体现出的坚韧不拔，引导他从错误中学习，进而改正错误，走向成功。

学·经·悟·道

任何影响创业的因素都不可忽视。巴菲特善于从失败中反思，从而在失败中站起。创业要全盘考量，每一个变化都要加以关注。环境对创业影响深远，它应是创业者关注中的重中之重。

▶▶ 忠告 29：时间才是最宝贵的财富

严格的纪律可以避免不必要的错误。

—— 沃伦·巴菲特

创业者必须树立时间观念，只重利润而轻视时间，这是本末倒置。如果一件事耗费的时间过长，纵有小获也是得不偿失的。

1998 年，巴菲特收购了通用再保险公司，他给这家公司定了三个基本原则。

第一原则，只接受自己有能力加以合理评价的交易风险，在对全部相关因素，包括未来有可能发生的风险进行评估之后，把实际业务范围集中在实现预期利润的目标限度内。

第二原则，业务范围必须有所限制，也就是我们可以接受，这一条原则可以确保任何一项交易及其相关因素不

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



会威胁到企业的流动性。

第三原则，不管保险费率是多少，与一个缺乏职业道德的交易伙伴在一起的时候，你不可能为自己找到真正有利可图的项目。所以，一定要避免有可能涉及道德风险的交易。

按巴菲特的意思，尽管大多数投保人和客户都是诚实的，而且具有相当的道德水准，但即使是个别的例外也足以让保险公司陷入困境。

但是，通用再保险公司显然没有把巴菲特的这三条原则放在心上。

首先是在赔偿准备金上，就违反了第一原则，通用再保险公司把赔偿准备金准备得太低了。在 20 世纪 90 年代，欧美保险业的财产和意外险保险商进行了一场长达十年的价格战，由于保单定价过低，很多保险公司已经计入了与提高赔偿准备金相关的支出。通用再保险公司也未能例外。直到 2002 年，通用再保险公司才将赔偿准备金增加到 7.75 亿美元。

其次是不当承保。1999 年，通用再保险公司为每 1 美元的保费收入支出了 1.25 美元的索赔补偿金。

巴菲特在 2001 年时说：“我们最初对 9·11 恐怖事件

所估计的税前保险损失是 22 亿美元。我们估计，通用再保险公司可能会为此承担 17 亿美元的损失，伯克希尔·哈撒韦的再保险集团可能会遭受 5.75 亿美元的损失。”

这就是说，从 1998 年到 2001 年的三年中，通用再保险公司始终在赔钱。

这种局面一直持续到了 2002 年的第一季度才稍微有点转机。巴菲特的坚持精神得到了回报，可这种回报也只是赔得少点而已。这一年，通用再保险公司的总亏损仅为 8800 万美元。在伯克希尔公司 2002 年年会的周末晚会上，巴菲特谈到通用再保险时说：“它最终必将成为我们最有价值的资产。”

巴菲特坚持了四年，才等到了这样一个看上去很有希望的机会，但他仍旧不无遗憾地说，如果自己早点将公司的证券业务关闭，公司至少可以节省 1 亿美元。要知道，对其他保险公司的再保险业务风险太大，不仅打破了伯克希尔原定的经营底线，还对母公司的荣誉造成了很严重的伤害。

在 2006 年，他的这种坚持终于得到了最大的回报。这一年，传说中的飓风并没有登陆，而许多人在通用再保险公司买了一大笔保险，这让通用再保险公司大赚了一笔。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



由于通用再保险公司当初的治理状况差得出乎预料，以至于后来的调理占用了巴菲特太多的时间，这对于 70 多岁的巴菲特来讲，什么都可以不是宝贵的，时间才是最宝贵的财富。

学·经·悟·道

时间是创业者最大的成本，决不可忽略不计。巴菲特曾为自己的失误赔上不少时间，他是痛心疾首的。贫穷者并不认为时间值钱，他们从不为虚度一天而心痛，这是创业者绝不可有的想法。

▶▶ 忠告 30：危机中有商机

悲观之时机才会出现。

—— 沃伦·巴菲特

创业者无需排斥危机，能在危机中捕捉商机，才是真正的王者之道。和一般的商机相比，危机中的商机价值更大。

2006 年 5 月，巴菲特改变自己的投资战略，将自己的投资领域拓展到外国的公司。巴菲特投资 40 亿美元收购了以色列私营金属切割工具商伊斯卡公司 80% 的股份。

伊斯卡公司主要经营各种刀具和器械，在国内外都拥有自己的加工厂。据称，以色列伊斯卡公司在为以军生产坦克，同时还在生产高科技设备，可能包括航天飞机所需的某些部件。

对于巴菲特的这次投资来说，他看上的除了伊斯卡是

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富



一家管理良好的家族公司之外，以色列给外资免税十年亦是吸引力之一。对于以色列来说，巴菲特的投资显示了外资对以色列可能和伊朗开战或美国袭击伊朗核设施把以色列卷入战争旋涡一事不放在心上。

事实上，大家都清楚现在的战争一旦爆发，一定免不了使用核弹等杀伤力较大的武器。在这种情形下，投资与不投资已不是问题，因为核武会摧毁一切。因此，投资者不应把战争当做是否投资的考虑因素。巴菲特在中东局势剑拔弩张之下投资以色列，足以说明政治形势紧张但“有危无险”，而有“危”肯定有“机”。

巴菲特在决定收购伊斯卡公司的时候曾经对身边的人说过，伊斯卡是头脑、才干和想象力的独特组合，对伊斯卡公司的收购，究其根源来说就是一场和伊斯卡领导层头脑的较量。伯克希尔目前的投资组合有 40 多家企业，雇员工 20 余万，但伯克希尔总部只有 16 人，是精兵简政的典型。巴菲特又说：“因为公司管理层非常称职，我们才收购，没理由成交后便要进行改组。”

收购消息公开后，巴菲特接受以色列《国土报》采访时，传递了“如果贵报读者知道贵国还有一些类似伊斯卡的公司，请打电话给我，我会考虑收购”的信息。

2006年6月13日，收购交易完成两个月后，以军坦克进入黎巴嫩南部，攻打真主党武装，黎以战争爆发。

这起冲突事件的发生给巴菲特带来了一笔巨大的财富。真主党武装发射的火箭弹在伊斯卡公司位于杰夫纳的工厂附近爆炸，因此公司承受着较大的军事风险，但是这也成就了公司有史以来最大的军火交易，成就了巴菲特最大的一笔海外投资项目。

学·经·悟·道

贫穷者创业，缺的不仅仅是钱，而是行动的勇气。巴菲特的勇气来自于他对形势的正确判断。创业要有迎难而上的气概，更要有寻觅商机的能力，不为世间的纷纷扰扰所迷，才能发现人所未见的宝藏。

第三章



持保守态度永远也不可能积累起巨大财富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四章

欲成非凡之功，未必 需做非凡之事

贫穷者的习惯是得过且过，懒得向他人学习。不会找寻解决问题的根本之道，人们就会深陷茫然的徒劳之中。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象的那么大。人才是创业者最重要的投资，舍不得在此投入，无疑是短视的。避险不是怯懦，毫无把握的冒险只能是匹夫之勇。一个人一生能积累多少财富，不取决于赚了多少钱，而是取决于如何理财。想要迈向富人的行列，必须抓住真正“值钱”的东西。不要担心没有机遇，要担心有没有驾驭机遇的能力。靠非法手段致富的长久不了，必遭清算。拓展技能，丰富生活，这样的人才能树大根深，成就伟业。

巴·菲·特·箴·言

- 我选择了一条简单的路。
- 别把事情搞得太复杂。
- 过于注重过去的经验是个错误。
- 一位厉害的CEO对于任何一个公司来说都是一笔不小的财富。
- 自我保护措施不足的公司会很快在竞争中败下阵来。
- 投资并非一个智商160的人就能击败智商为130的人的游戏。
- 真正重要的是实质价值。
- 防止抵挡不住的诱惑。
- 勇敢承认错误并虚心检讨原因大有助益。
- 不断寻找自我成长的方法。

▶▶ 忠告 31：和赢家在一起

我选择了一条简单的路。

—— 沃伦·巴菲特

成功有时是简单的，向榜样学习，可以获得成功的秘诀。创业者要有自己的偶像，从中汲取精神的力量。

埃迪·本尼特只是一个棒球球童，但他却是巴菲特的崇拜者，巴菲特为什么要把一个球童作为偶像呢？

一切事情还得要从埃迪本人的职业经历谈起。1920年，年仅 20 岁在芝加哥白袜队当球童的埃迪跳槽到了布鲁克林道奇队，结果就是，这一年美国棒球联赛冠军被道奇队夺得。在一片欢呼庆祝声中，埃迪总觉得这个队并非是常胜将军。于是，他又跳槽到了纽约扬基队，结果扬基队在 1921 年赢得了历史上的第一座冠军奖杯。埃迪对这个队很是看好，他就决定留在扬基队。结果在扬基队的七年时

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



光，扬基队五年赢得美国棒球联赛冠军。

关于埃迪的故事还有很多，但巴菲特只是知道这么一件事，就把埃迪当成了自己的偶像。因为巴菲特从埃迪的跳槽经历中学到了最重要的一堂投资课：要想成为赢家，只要与赢家在一起就可以了。

就在 1927 年，由于扬基队进入世界大赛八强，埃迪就分到了 700 美元的奖金，这笔钱大约相当于其他球童整整一年的收入，可埃迪只用四天时间就拿到了，因为扬基队四连胜横扫对手。能为球场上最厉害的超级球星拎球棒，才是当球童赚大钱的关键。

巴菲特从埃迪身上学到了投资成功的秘诀，那就是一定要给美国最成功的超级明星公司“当球童”，与赢家在一起，才能让你赚得更多的钱，并且没有任何风险。

如果一个投资者选对了一家好公司的股票，或者是多家好公司的股票，那么，他可以什么都不用做，只要拿着股票就行了，就会得到好几倍甚至好几十倍的投资回报。这些股票赚来的钱，甚至会大大超过一个普通人上班十几年的工资。

在股市赚钱容易，赔钱更容易，想当赢家，就要与赢家在一起。想当股市赢家，就要与超级明星股在一起。由

此可知，投资要赚钱选股是关键。要想投资业绩直线上升，在选股时就必须做到与众不同。要想投资业绩超出他人，你的选股就必须卓然出众。我们选股的标准越高，我们的投资业绩才能越高，只有选择超级明星公司，才有可能找到超级明星股。

纵观巴菲特的投资生涯，其持股三年以上的 22 只股票总共赚取了 320 亿美元，其中 7 只重仓股票仅投资 42 亿美元，却赚取了 280 亿美元，投资收益率近 7 倍。

学·经·悟·道

贫穷者的习惯是得过且过，懒得向他人学习。巴菲特勤于思考，结果找到了致富的秘诀。创业需要悟道，只是埋头苦干不能有大的跨越。简单的道理，有心才能发现；难为的事情，有志必可做到。

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



►► 忠告 32：寻找明智的方法使问题简单化

别把事情搞得太复杂。

—— 沃伦·巴菲特

最本质的东西是决定成败的关键，创业者不能为表面的繁杂所迷惑。学会归纳与总结，从本质入手，任何难题都可迎刃而解。

巴菲特投资理念只有两点：第一点是不要亏损，第二点是千万不要忘记第一点。

巴菲特最本质的投资经验只有两条：一、坚持中长期投资，尤其是坚持长期投资；二、坚持做自己熟悉的股票，也就是说，保持做熟不做生的操作方法。他经常说，自己会尝试着从 1 英尺高的障碍物上迈过去，而不会从 7 英尺高的障碍物上跳过去。

在许多人的印象中，巴菲特总会尽力寻找明智、有效

的解决方法使问题简单化。对于有可能办到的事情，他总是尽力而为，而对于不可能做到的事情，他就明智地避开。他所信守人生的信条之一就是避开麻烦。要知道，这在股票市场上就意味着避免资本损失。

令人不可思议的是，巴菲特竟对自己所收购的企业伯克希尔公司“疏于监督管理”。巴菲特说：“我认为我们的接班人未来将会继续疏于监督管理。”巴菲特只在“尊敬并善待”经营企业的人这一点上下工夫。

任何一个公司想要做大想要延续自己的历史，都应该学习一下伯克希尔的制度。伯克希尔的制度虽然并不是唯一成功的制度，但如巴菲特所言，“在我们离开之后”，这套制度将会继续“发挥绝佳的功效”。

事实上，伯克希尔并不是因为巴菲特及其管理层“拥有伟大且复杂的制度或是神奇地方”而成功，只是因为“单纯简单这件事情本身”。巴菲特说：“我们非常善待熟悉如何经营的人，并且让他们继续经营下去。”“你不需要有任何真知灼见的商业眼光，也能让这部营运机器持续运转下去。”

另外，巴菲特会将自己的所有资产捐给巴菲特基金会，而巴菲特基金会唯一的资产是他手中的伯克希尔股票，等

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



于说，伯克希尔将会持续经营五十年或是更久的时间都是没有问题的。

巴菲特对伯克希尔的前景信心百倍，他说：“如果某家企业的表现一直让人失望，但是我们喜欢该公司的人员，而且也不用投入资金，那么，我们将会继续保留该公司，虽然根据商学院的理论，我们应该出售该企业。”

这种做法产生的报酬率有可能“稍稍低于最理想的数字”，但维持一个公司的长久毕竟是最重要的事，巴菲特靠并购维持一个企业快要五十年了，他无疑是成功的。

学·经·悟·道

总有人抱怨现实条件不佳，使他们与财富无缘，巴菲特却告诉人们：化繁为简，才是创业致富的诀窍。不会找寻解决问题的根本之道，人们就会深陷茫然无措的徒劳之中，无法产生质变。

▶▶ 忠告 33：定位于优质

过于注重过去的经验是个错误。

—— 沃伦·巴菲特

给自己准确地定位，是决定创业者发展方向的大事。创业不可只在低端上找缝隙，只要高端可为，付出多些也是值得的。

查尔斯·芒格是巴菲特的搭档和朋友，长期以来他们两个通过相互合作，共同把握着投资动向。特别注意以尽可能适当的方式处理事情，以及保持公司没有负债。

早期时，巴菲特总想着买进价位最低的企业，芒格多年来不断地对他强调购买优秀企业的重要性，虽然多花了一些钱，但这是长远的利益所在。

关于价值投资，芒格对高价格买进优质企业有独到的见解，他说：“如果能从大笔资本上得到高收益，也会促成

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



良好的结果。”

巴菲特曾经说过：“格雷厄姆教导学生说，要买进低价位公司，但查尔斯却强行迫使我不再局限于此，这也是他对我真正产生影响的所在。只有一股强大的力量，才能使我认识到格雷厄姆的局限性并且有所进步，那就是查尔斯的头脑。他使我的视野变得开阔。查尔斯一直都在强调，我们应该收购那些真正优秀的企业。过去，我总是把精力放在‘烟屁股’上，自然浪费了不少时间。有很多次我看中了某一家公司，只因为它的卖出价格远远低于其营运资本，但查尔斯深谙其中的优劣，觉得那并不是我们前进的方向。我最终放弃了买入该公司的计划，而查尔斯是促使我做出决定的一个重要因素。”

提到高价格买进优质企业这一理论的成功，不得不提到伯克希尔的一个转折点：买入喜斯糖果公司。该公司的买入价高于它的实际账面价值，结果它获得了预期的成功。与此形成鲜明对比的是，以折扣价购买的一家百货连锁店豪克斯切尔德·科恩却无所作为。

收购喜斯糖果公司的价格，相当于它的账面价值的三倍，这远远超过了巴菲特通常情况下的购买价格。但是，喜斯公司能提供上好的产品以及优质的服务，多年来，它

给伯克希尔带来了丰厚的利润。

芒格促使巴菲特的思想发生了转变，他不再只盯着那些廉价的企业，而是开始注重以稍高的价格买进那些有定价权、有品牌、经营质量高，而且持久性强的优秀企业。巴菲特说：“格雷厄姆希望一切都达到量上的合算，我却希望从未来流入的钞票这方面来看，它能达到量上的合算。”

巴菲特甚至抱怨自己思想转变得太晚：“如果开始不买那些商业贴纸公司、铝公司、纺织公司或风年公司，而是定位于优质企业的话，伯克希尔会比现在更好。”

学·经·悟·道

人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象的那么大，往往是一些细节的功夫，决定着人生的质量。巴菲特把定位调高，其业绩也快速增长了。创业重在优异，而不是目光向下，安于小利。

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



▶▶ 忠告 34：把宝押在人才上

一位厉害的 CEO 对于任何一个公司来说都是一笔不小的财富。

—— 沃伦·巴菲特

左右创业者命运的是人才，不认清这一点，创业者就是不高明的。对人才的挖掘和使用，是创业者的头等大事，不容稍怠。

1967 年 3 月，巴菲特保险事业的标志性事件出现了，伯克希尔花了 860 万美元从创始人杰克·林沃尔特手中买下了国家赔偿公司，巴菲特终于有了自己的保险公司。

在巴菲特看来，保险业的本质实际上是通过为其他人提供服务，保险形式的保护，来持有别人的资金，这些资金在保险术语上被称作浮存金。

“浮存金”指将所有的损失准备、损失费用调整准备与未赚取保费加总后，再扣除应付佣金、预付购并成本及相

关再保险递延费用所得的资金。直白一点来说就是，保险公司“暂时”持有的别人的钱。

“用一张纸就可以换回钱来，很少有人能抵挡这个诱惑”，巴菲特犯的就是这样的错误，在 20 世纪 70 年代末 80 年代初，当时整个保险业界由于激烈的竞争而不顾一切地降价推销保单，而这样的结果在几年后随着当初的保费纷纷被赔偿出去才被大家所发现。这种情况让巴菲特不得不聘请比自己“对风险还敏感”的迈克·戈德博格来接手自己的“烂摊子”。

迈克·戈德博格进来后，巴菲特本人再也没有亲自负责过保险事务。但从此之后，伯克希尔再也不盲目接保单了，这让它处于一种特别有利的地位，大有“坐山观虎斗”的意思，在大家展开自杀性竞争时，几乎每家保险公司都很难停止自己的业务，尤其是从业人员的薪酬都和“业务量”挂钩时，可伯克希尔可以袖手旁观，因此不受损失。当从业者大为减少，保费升高时，伯克希尔却可以吃下大量保单。这种策略使得伯克希尔在 1998 年超过了农夫保险集团，成为了全美最有利可图的财产和意外保险公司。

不过，伯克希尔还有一点是其他保险公司没有的，那

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



就是坚强的财务实力。这一优点可以使得它方便地进入另一个保险领域一再保险。也就是说，当一级保险人不能承受所有的保险风险时，他们会把相当一部分风险在再保险人那里进行再保险，从而分散自己的风险。

对于再保险人来说，坚强的财务后盾是必不可少的，因为如果再保险所保险的情形一旦发生，必然会出现巨额赔偿，如果此时再保险人不能马上进行赔偿，一级保险人会立即破产。而在巴菲特领导下的伯克希尔随时可以拿出10亿美元以上的赔偿金。

巴菲特没有把宝押在伯克希尔的坚强的财务实力上，而是押在了人才上，他以卓越的眼光发现了一位可以让再保险业务发展壮大的人才。这个人就是今天伯克希尔的传奇人物，出生于印度新德里的阿吉特·杰恩。

阿吉特·杰恩是个天生的保险人才，巴菲特曾兴奋地评价这个人道：“无论我说出什么事情，阿吉特·杰恩都可以马上得出该事件的概率和有利可图的承保条件，而且，事情往往会证明他是正确的。”

这位传奇人物仅在2003年就为伯克希尔贡献了超过10亿美元的税前利润和130亿美元的浮存金。

学·经·悟·道

人才是创业者最重要的投资，舍不得在此投入，无疑是短视的。
巴菲特可以一人创业，却不可以凭一己之力发展壮大。一旦发现人
才，就要大胆使用，任何怀疑和束缚都不利于人才的发挥。

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



▶▶ 忠告 35：赚钱的秘诀并不在于冒险而在于避险

自我保护措施不足的公司会很快在竞争中败下阵来。

—— 沃伦·巴菲特

创业者可以冒险，更要学会避险。只想冒险而不会避险的人不会有好结果。创业不能只靠胆量，排除不必要的麻烦，方可制胜。

巴菲特不做的事情和他所做的事情同样重要。他不做任何程序交易，也不针对某家公司下一季度收益做短线投机。他说话不带任何危言耸听之词，不参与敌意收购。在他看来，赚钱的秘诀并不在于冒险而在于避险。巴菲特说：“我们不必屠杀飞龙，只需躲避它们就可以做得很好。”

他从不试图利用负债、抬高嗓门或轻率冒险而仓促行事。他不需要做任何复杂的事，只是按照一种简单的方法，就如同一个孩子或者是一个工人见到地上的螺丝就拾起来

一样。他远离华尔街那帮疯狂的人群，默默投资运作。

巴菲特成功的一个重要原因是很少负债或不负债。巴菲特讨厌负债，1991年9月13日，他在跟所罗门公司客户们谈论时说：“站在你们眼前的这个家伙，曾经负债7万美元购买了位于拉古纳滩的一栋房屋，我买这栋房子是因为贷款利率低，这是我很多年来所欠的全部债务。”

1999年的时候，巴菲特简单明了地说过这样一段话：“我从未变卖过任何一栋房子。我一直住着我自己的房子，我拥有这栋房子已有四十一年的时间，我还添置了另外4栋房子，但从未出售过其中的任何一栋。”

巴菲特身无外物，心无挂碍，就如同我们现在的许多年轻人一样，赚多少花多少，大有生不带来死不带去的意味。如此，哪里会有负债一说呢？

在这种默默投资运作中，他的身价一日千里。1993年，《福布斯》杂志第400期将巴菲特列为世界首富，身价83亿美元。根据《福布斯》杂志的计算方法，1994年，他下滑到第二位，身价为92亿美元，位居身价93.5亿美元的比尔·盖茨之后。这个时候，曾有人问他为什么会下滑，他很风趣地回答：“很简单，盖茨排名居前的唯一原因是他们把他的家产也计算在内。”八年后，《福布斯》杂志发现，

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



盖茨再度成为首富，身价 530 亿美元，而巴菲特仍旧为第二富，身价 350 亿美元。然而在 2002 年春，巴菲特和盖茨恰好并列为世界首富。可到了 2008 年，巴菲特远远地将比尔·盖茨抛在了后面，荣登首富宝座。

学·经·悟·道

能及时避险的人都是有智慧的，他们审时度势，明察秋毫。避险多于冒险，这是巴菲特的成功经验之一。避险不是怯懦，毫无把握的冒险只能是匹夫之勇。稳健地创业，成功会来得更快。

▶▶ 忠告 36：富有不在于智商

投资并非一个智商 160 的人就能击败智商为 130 的人的游戏。

—— 沃伦·巴菲特

在创业路上，愚者往往可以胜过智者。创业不是单纯的智力比赛，而是综合素质的较量。创业有自己的规则，谁也不能改变它。

1998 年 5 月，巴菲特和盖茨应邀在华盛顿大学发表演讲。有一个问他们的问题是：“你们怎么变得比上帝还富有？”

巴菲特笑着回答说：“这个问题非常简单，原因不在智商。为什么聪明人会做一些阻碍自己发挥全部功效的事情呢？原因在于习惯、性格和脾气。”盖茨补充道：“我认为沃伦·巴菲特关于性格的话完全正确。”

巴菲特是一个非常内向的人，包括他的儿女都很少见

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



到父亲放松他那张严肃的面孔。据彼得·林奇的回忆说，在初次拜访巴菲特时，自己为巴菲特处所的平静所震惊。巴菲特的案卷，整齐地按字母排列，看上去仿佛是上个世纪的档案。他不喜欢到处走，也不喜欢关心与自己事业无关的事。一次，当巴菲特正在马撒葡萄园拜访凯瑟林·格雷厄姆时，有人惊叹落日之美，巴菲特却摇头说自己没有看到，仿佛他没有必要集中精力注意落日。即使是在加利福尼亚沙滩前的度假公寓，巴菲特也是连续数周安静地待在室内，没有人可以在海边见到他的身影。

巴菲特甚至认为成功的投资并不需要高等数学知识，他说：“如果高等数学是必需的，我就得回去送报纸了，我从来没有发现在投资中高等数学有什么作用。你不需要成为一名火箭专家。”

著名投资家彼得·林奇 1989 年拜访了巴菲特，“在他的带领下，我参观了他的办公室，并同他的 11 名员工一一打了招呼。在他的办公室里，没有看见一台电脑或者股票报价机。”

《世界先驱者报》专栏记者罗伯特·麦克莫里斯对住在 1 英里之外的邻居巴菲特的报道中这样写道：“他家里和办公室里都没有计算机，甚至于计算器一类的东西都没有。

他告诉我这类东西没有什么用处，因为他的工作没有那么复杂。”

巴菲特的合作伙伴芒格在 1997 年伯克希尔公司股东大会上说：“人们低估了那些非常简单却非常有效的思想的重要性。而且我认为，如果说伯克希尔公司是一家传授正确思考方式的学校的话，那么它所开设的主要课程，就是教授少数几个非常重要的思想。我觉得我们选择出来的这些思想非常简单，但却非常有效。”

学·经·悟·道

一个人一生能积累多少财富，不取决于赚了多少钱，也非一味开源节流，而是取决于如何理财。巴菲特不是以才智取胜，而是以理财的能力取胜。养成一般人不喜欢、且无法做到的理财习惯，创业有望。

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



▶▶ 忠告 37：商誉是一笔无形资产

真正重要的是实质价值。

—— 沃伦·巴菲特

忽视商誉的价值，创业必将一事无成。有形价值人人可见，而潜在价值却少有人识，这是人们常犯的错误。

美国运通公司创建于 1850 年，作为一家百年企业，它所经历的风雨远非其他企业可比。尽管现在这家企业已成为多元化的全球旅游、财务及网络服务公司，提供签账卡及信用卡、旅行支票、旅游、财务策划、投资产品、保险及国际银行服务等业务，但是在此之前，如果不是巴菲特出手，这家拥有百年历史的企业很可能被肢解甚至消失。

1963 年 11 月 22 日，公司的股票从每股 60 美元跌到了每股 56.5 美元，当股市在肯尼迪遇刺之后重新开市时，更是跌落至每股 49.5 美元。立时，市场流言四起，似乎运通

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事

公司将要破产已成为既定的事实。

巴菲特想亲自让人们相信：美国运通公司的基本业务不会受到这次丑闻事件的影响。为此，这位股市大亨亲自前往奥马哈罗斯的牛排屋做了一次现场调查。他就坐在临近收款机的位置，一边和店主闲聊，一边观察着顾客们的交款情况。调查的结果很令巴菲特振奋，因为事实证明无论传言的可信度有多高，罗斯店的顾客们还是继续使用美国运通卡来付餐费。由此他断定圣路易斯或芝加哥以及其他牛排屋的情况也应当如此。于是，为了慎重起见，他又到奥马哈的银行和旅行社去做实地考察，结果同样是喜人的：人们一如既往地用旅行者支票给日常交易结账。后来，他还去过出售美国运通汇票的超市和药店进行实地探访，尽管结果不出他的预料，但这位谨慎的投资者还是设法去和美国运通公司的竞争对手闲聊。

通过一番细致的调查让巴菲特得出了两个结论：首先，美国运通的主营业务丝毫没有受到丑闻的影响；其次，美国运通的商标是世界上畅行标志之一。

从实体有形资产的价值角度来看，美国运通公司不符合巴菲特老师格雷厄姆价值投资理论中安全边际的要求。那么何以巴菲特勇于突破这一原则呢？事实上，巴菲特早



已青出于蓝而胜于蓝，他独到的见解和准确的眼光，即便是老师也难以与之匹敌。他把运通公司的商誉当做可带来现金流的无形资产。

在全美，运通公司不仅拥有 80% 的旅行者支票市场，而且还是付费卡业务的主要控制人，这一地位从来不曾被动摇过。无形资产在现在与将来都将是一笔巨大的财富，甚至任何领域都不例外。而运通商誉这一无形资产尽管没有记录在册的实体价值，但却同样拥有巨大的财务价值。

到了 1964 年，股票市场疯狂到了如此地步，运通股票出现了空前的低价，每股 35 美元。几乎所有人都为此而惋惜，眼看着一个企业的大厦即将倒塌。

巴菲特把自己的 1/4 资产用来买运通公司的股票。如此一来，巴菲特打破了他一次性投资中使用其合伙公司资金不超过 25% 这一原则，但是，这次“违规”不但没有让他付出代价，还使得他的金融帝国多了一个重要的经济来源。

事情的发展向巴菲特预定的轨道行进着，在接下来的两年中，美国运通的股价上涨了 3 倍。

学·经·悟·道

想要迈向富人的行列，必须抓住真正“值钱”的东西。巴菲特把他人弃之不顾的商誉格外看重，显示了他的不凡。创业要着眼长远，不能只看一时的得失；商誉是一块金字招牌，价值永恒。

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



▶▶ 忠告 38：放弃一些机遇

防止抵挡不住的诱惑。

—— 沃伦·巴菲特

不是所有的机遇都是“祥瑞”，试图占遍机遇，决不放过一个，这不是明智的做法。在力量不足、时机未到之时，强有作为，机遇也会变成灾难。

从 1951 年到 1952 年，作为日后的投资大亨，巴菲特始终在“潜伏”，他没有进入股票市场，而是安心地待在父亲的股票经纪公司，做了一名投资推销员。

潜伏并不等于不振，每个人的人生都或多或少地遇到过挫折，或者是找不准自己的人生之路。倘若遇到这样的情况，什么都不要问，只需要做好自己的分内之事就可以。

不久，巴菲特觉得应该把学到的投资知识传授给别人，于是在奥马哈大学谋了个投资课教师的职务。但是，让他

感到不安的是，前来听他课的人越来越少，最后，居然只有4个人坐在宽敞的教室里等着他。

他感觉到了压力，这种压力就是他的口才。为了让自己有一个良好的口才，他花了100美元选修了卡耐基的一门课程。当他再度回到教室时，仅用了两分钟，就控制了整个课堂。他开始使用非常古怪的方法来传授投资技巧，比如，用计算尺计算钱是如何增长的。那些学生在看着尺子的刻度时，就彻底地相信了复利所创造的奇迹。

1954年，他的老师格雷厄姆向已经结婚两年的巴菲特伸出了手。就这样，巴菲特来到了格雷厄姆·纽曼公司。不过，老师只给了他一个初级职员的身份。

巴菲特进入公司的第一件事就是对公司的整个历史的套利交易所得进行了详细的研究。他发现来自套利交易的年平均收益率为20%。巴菲特当然不只是做一个这样的研究，他吸收了这个公司所使用的这种套利交易的窍门。他后来的财富之路上，经常使用这种方法，并且他将这种方法一步步地完善起来。

巴菲特爱说他最大的失误就是收购位于马萨诸塞州新贝德福德的伯克希尔·哈撒韦纺织厂。1965年，他取得该公司的控股权，约二十年后将之关闭，因为面对国外低价

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



竞争，他的纺织业务无法再支撑下去了。

投资没有持久竞争优势的行业会有什么后果，这在当时巴菲特是没有认识到的，反之，他却认为是一种机遇，结果铸成大错。巴菲特牢记了这一教训，他后来说，机遇虽是诱人的，但不能正确地识别它，不如放弃。

学·经·悟·道

贫穷者是个弱势群体，从来没把握过局势，如果不顾条件硬来，翻身的希望就会彻底葬送。巴菲特也有“潜伏”的时候，贫穷者更应该先积蓄力量。不要担心没有机遇，要担心有没有驾驭机遇的能力。

▶▶ 忠告 39：一切生意以法律为中心

勇敢承认错误并虚心检讨原因大有助益。

—— 沃伦·巴菲特

创业者必须在法律的框架内活动，谋取正当利益。如果创业与违法乱纪连在一起，这就违背了创业的宗旨，得到的只能是恶果。

1991年8月，这是一个令华尔街永远铭记的时刻。所罗门一位名叫莫舍的交易员涉嫌非法投标，爆出丑闻。仅仅一夜之间，这家老牌的巨型投资银行便受到了舆论的压力，公众的质疑。没过多久，华尔街就开始传言所罗门即将关闭，而财政部也取消了所罗门参加债券拍卖的资格。更为可怕的是，公司还面临来自司法部的制裁，而这将导致营业全面停顿。

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



巴菲特也被卷入其中，媒体披露所罗门违法“轧空”总值122亿美元的中期国库券，而伯克希尔持有这家纽约投资银行发行的大量优先股。于是，巴菲特决定拼了！

这是一场危险的游戏，游戏结果很可能是致命的。因为一家投资银行碰到这样的危机其结果往往是必死无疑。而参与的人只能成为它的殉葬品。就是在这样的情形之下，巴菲特暂任所罗门公司不拿工资的董事长，以其雷厉风行的做事方法迅速处理了事故责任人，重组了公司最高管理层。

巴菲特在尽自己最大的努力，一切生意以法律为中心。他不仅命令公司停止与石油交易商、亡命之徒马克·里奇做生意，而且严令公司上下停止那些“打擦边球的生意”，甚至是有瑕疵的客户也被拒之门外。

紧接着，巴菲特有步骤地进行着下一步的计划。他先是向财政部长布拉迪如实汇报正在进行的工作，还以个人名义担保要全面整顿公司。

有媒体向巴菲特发起了攻击，称他是最常批评华尔街的人，可现在却突然接受所罗门过火的行径，是否有着什么不可告人之处。况且所罗门常做融资并购、买卖垃圾股

等交易。本来华尔街贩子向来没什么好人缘，而所罗门又一向以傲慢著称，因而更多的公众舆论导向支持这一观点，认为所罗门从头到脚都是腐败的、黑暗的。为此，参议院还安排了为期一周的听证会。

面对世人的质疑，巴菲特非常谦卑地化解了议员们咄咄逼人的攻势。他坦率地承认所罗门的确犯了错误，而且是个很严重的错误。

在这番与政府议员所进行的决定所罗门命运的会谈中，巴菲特没有为所罗门辩解和求情，而是以自己与所罗门公司之间二十五年的合作关系证明所罗门是家值得自豪的公司，是可以收获信任和将来的。尽管发生过道德和财政危机，但巴菲特向在场所有人保证，整顿后的所罗门将会如凤凰涅槃般浴火重生。

这次听证会之后，政府决定不对所罗门提起诉讼，所罗门最终得救了。巴菲特在拯救了所罗门之后，商业周刊表示，巴菲特对调查人员与客户坦诚以对，使所罗门得以继续生存。

第四章



欲成非凡之功，未必需做非凡之事



学·经·悟·道

靠非法手段致富的长久不了，必遭清算。巴菲特摒弃邪门歪道，他的事业才得保不衰。创业者可以有失误，但决不可以自误，对法律法规的任何蔑视和冒犯，都是飞蛾扑火，自掘坟墓。

►► 忠告 40：功夫在诗外

不断寻找自我成长的方法。

—— 沃伦·巴菲特

不能把精力都用在创业的具体事物上，眼里只有一个目标，其视野势必是狭窄的，也会陷入盲区的。在创业之外做文章，更能促进事业的发展。

巴菲特的成功，与他的性格热情和开朗有很大关系，功夫在诗外，这是对巴菲特的最好写照。

许多人都用不同的方式对巴菲特那非同寻常的个性进行了描述：“他拥有非凡的记忆力，他的记忆就好像照相机一样准确”，“过去常常阅读各种百科全书”，“他的大脑就好像是一本百科辞典，浓缩了多科知识的精华”，“他阅读速度很快，简直就是一目十行”，“在证券分析方面无人能比”等。这就是巴菲特，他睿智、深刻，有着渊博的知识，

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事



有着聪明的头脑，在他的人生旅途上书写了一段又一段传奇。

与普通人有自己的爱好一样，巴菲特喜欢打网球、高尔夫球和壁球，除此之外，他对拼字游戏也保持着很大的热情。但是巴菲特最钟情的则是桥牌：在巴菲特的眼中，打桥牌比参加鸡尾酒会更加有意思。巴菲特说：“如果我可以有三个会桥牌的密友，就是去坐牢我也不在乎。”由此可以看出，桥牌确实是巴菲特的最爱。

从1993年到1995年间，巴菲特担任一家公司的桥牌队队长，该队连续三年打败众议员队。巴菲特很喜欢跟旧金山的欧斯柏格打桥牌，她曾经是两度世界女子桥牌赛冠军队的成员。对巴菲特来说，他有着自己的最理想的纽约之夜，那就是桥牌、牌友、花生、冰淇淋和火腿三明治。

在平常闲暇时，巴菲特的牌友则是他的亲人和老盖茨。身为律师的老盖茨是比尔·盖茨的父亲，有时巴菲特也会和他的奥马哈朋友打桥牌联络感情。一位退休的广告业高级主管说：“巴菲特的牌技非常高明，如果他有足够的时间尽情磨炼牌技，一定会成为全国顶尖的高手。”

从另外一个角度考虑，也许一个优秀的桥牌高手和一个一流的证券分析师，在直觉上确实存在着某些相通的地

方。正是他们都需要去预测未来和统筹全局，因为他们都是在用自己的智慧去面对变化莫测的局面，所以他们可以相互启发和不断进步。

巴菲特曾经以桥牌为依托，更形象地阐述了投资者在股市里应该学会的投资思想。他说：“桥牌是最好的脑力运动，你每十分钟就会看到一个全新的局面。在股市里，你是依靠自己的理性而不是以市场的变动来决定投资，桥牌就是权衡盈亏比率的游戏，你必须学会随时计算盈亏。”

值得投资者学习的是，无论是对待自己的事业或是打桥牌，巴菲特都表现得无比地专心。

学·经·悟·道

一个人的创业失败原因不少，没有俯瞰的眼光和轩昂的气度当是其一。巴菲特在多方面提高自己的修养，这使他站在了人生的高处。拓展技能，丰富生活，这样的人才能树大根深，成就伟业。

第四章



欲成非凡之功，
未必需做非凡之事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章

优秀的性情比大脑更重要

在商品经济时代，人人都会有运气，不劳而获不仅是可耻的，而且是不可能的。贫穷不是一种罪过，但贫穷中的人却不得不承受它的恶果。创业要在合理的范围内求取利益，胃口太大往往所求皆空。贫穷者最根本的投资是对自身能力的投资，如果自身缺点太多，那么就做不了一名成功者。竞争完全可以以和平方式进行，而不是火拼。普通的创业者容易患上“小人得志”的毛病，继而走向成功的反面。不刚愎自用是优秀创业者的共同特点。退，往往需要更大的勇气和更高的智慧。让自己谦卑下来的唯一方法是认识到自己的局限。沉醉于物欲，不仅无德，而且无智。

巴·菲·特·箴·言

- 为能在我们喜欢的行业工作而感到幸运。
- 顾客会抛弃我们。
- 愚蠢的后果往往需要一段时间才能显现。
- 我们从来没有妄想要从一堆不成气候的公司中挑出幸运儿。
- 干扰经营良好公司的运作不是我们的作风。
- 未来总是存在不确定性。
- 在大师面前沉浸几个小时的效果远远大于我个人过去十年来独自的摸索。
- 明了可能的极限在哪里。
- 我们从来不会想在未知领域妄下评论。
- 我们要舍弃一些目前拥有的东西。

▶▶ 忠告 41：把工作看成是一份事业

为能在我们喜欢的行业工作而感到幸运。

—— 沃伦·巴菲特

创业者的工作态度直接决定着他的工作业绩，那种把工作当做一种负担的人，其不懂创业的真谛，自不会有所成就。

当布隆伯格公司 2002 年公布的“当年个人资产已经达到 305 亿美元的巴菲特仍在拿着低廉的工资，年薪 33 万美元，相当于一名硅谷的软件工程师”的报告显示时，巴菲特只说了一句话：“不要为钱工作！”

事实上，巴菲特从小就有致富的梦想。但当有人问他为什么想要那么多钱时，他却回答说：“我并不是想要很多钱，我只是觉得让钱慢慢增多会是十分有趣的事情。”就如同一个人喜欢玩游戏机，他真正的目的并非是想成为玩游

第五章



优秀的性情比大脑更重要



戏的高手，只是觉得游戏机有趣而已。

巴菲特告诫别人说：“很多人希望很快发财致富，我不懂怎样才能尽快赚钱，我只知道随着时日增长赚到钱。”

巴菲特刚从哥伦比亚商学院毕业时，他就要求过无薪到格雷厄姆·纽曼公司任职。格雷厄姆老师最后给他提供了工作机会时，巴菲特连工资都没有问就跑到那里。这是一种年轻人聪明的“积累经验”的表现。但上升一个高度来看，这种“不问薪酬”的工作态度体现了一种经营的理念。

在许多人眼中，我为老板打工，老板给我工资是天经地义的。可巴菲特绝对不这样认为，他把工作看成是一份事业，是应该用来经营的。

这种理念一方面可以让其工作时更为用心，也更开心。巴菲特自己就经常在家里熬夜分析财务报表，但他并不觉得辛苦。另一方面，他也不会为工作所累，在他觉得事业不如意的时候，他可以轻易退出或者转行。

巴菲特说：“我最想做的事情就是工作，每天做自己想做的事，这对我很重要。”

正是因为有了工作第一的理念，巴菲特对钱并不看重。“挣钱”和“痴迷于钱财”，在别人身上或许难以区分，但

在巴菲特身上竟泾渭分明，他热衷于“挣钱”而不“痴迷于钱财”，这也是巴菲特成功的原因之一。

学·经·悟·道

在商品经济时代，人人都会有运气，不劳而获不仅是可耻的，而且是不可能的。巴菲特不以工作为苦，社会才给了他丰厚的回报。创业者不能眼里只有钱财，把钱财看淡，更能摸到致富的门径。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



▶▶ 忠告 42：别做刻薄的人

顾客会抛弃我们。

—— 沃伦·巴菲特

创业者不该是一个无情者，简单地把成功归结为无情，这是偏激行为，只会走入误区。创业者更应该学会做人，事业有成缘于做人的成功。

巴菲特的爷爷叫欧内斯特·巴菲特，他是一个对待员工以及任何人都非常刻薄的人，并且政治观点偏激，他的员工每天要工作十二个小时，并且只能得到 2 美元的报酬。而且，这 2 美元中还要扣除 2 美分的保险。

有员工回忆说：“我们经常在那些货车上干活，工作效率很低。人们往往打电话来要求订货，我们不是把每个订单输入电脑，而是使用一支铅笔和一本订单本把它们记下来。但是，当你开始在货车周围拼命干活、卸下全部货物



时，我们才达到了与别的铺子成本相同的水平。”

欧内斯特·巴菲特本人具备了资本家的卑劣特性，那就是把自己扮演成了一个刻薄、与人有着严重交往隔阂的人。这使得他的信誉扫地，虽然人们有时候不得不去他的杂货店买东西，但对于他这个人，已经不看好了。

巴菲特记住了爷爷的教训，他非常善于做人，在人们的印象中，他羞涩、自谦的态度相当诚恳，他待人接物坦率、正直。曾和巴菲特一起工作过的人，对他的评价是，他永远都是一个乐观向上、乐于助人的人，从来没有暴躁、发脾气的时候。他在工作中非常勤奋，但是他绝对不会把自己的这种勤奋强加给别人。

1969年，巴菲特和他的两个朋友，来自德斯莫尼斯的约瑟夫·罗森菲尔德和来自北卡罗来纳州的弗莱德·斯坦贝克来到了华盛顿。他们同意共同出资，为《华盛顿周刊》筹集到5万美元。

《华盛顿周刊》是以文学内涵而著称的杂志，要知道，在凡事都向钱看的美国，这种类型的杂志总会因为财务问题而捉襟见肘。杰·洛克菲勒和沃伦·巴菲特为此专门赶到了纽约，向著名的杂志顾问詹姆斯·科巴克请教《华盛顿周刊》是否还有希望。



詹姆斯·科巴克回忆说：“我和巴菲特在9月初进行的一次长达50分钟的电话交谈中，我明显地感觉到，他正处于两面受敌的状况。我对巴菲特为《华盛顿周刊》所作出的贡献表示了敬意，同时我也完全可以理解他对这份杂志摆脱财政困境而感受到的疑虑。因此，在我们的通话中，他多次试图提出不准备进一步参与的想法，对此，我并不感到怨恨。但是，如果说我不是发怒的话，那么我感到的是一种绝望，因为我知道，要让这份杂志生存下去，我就必须留住巴菲特。谈话在来来回回的拉锯战中进行。在巴菲特每一次决定退出投资的那一刻之前，我都会想方设法、耐心地把 he 拉回来。我们的谈话一次又一次地重复着这样的情节。对于像巴菲特这样永远也不会糊涂的百万富翁，他在谈话中，总是不断地为自己找到新的借口，每一个借口都足以让我陷入极度的恐慌之中。我的大脑也在高速地运转着，一次次地堵住他的每一个出口。最后，他终于同意继续留下来。在那一刻，我体会到一种从来没有体会到的紧张和不安。最终，还是巴菲特的同情心战胜了一个职业投资家所固有的冷酷无情。”

学·经·悟·道

贫穷不是一种罪过，但贫穷中的人却不得不承受它的恶果。巴菲特没有像他的爷爷一样刻薄，结果摆脱了贫穷。创业者不能迁怒于人，更不可失去宽容，善心常常是扭转乾坤的神秘力量。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



▶▶ 忠告 43：不让贪婪的情绪占上风

愚蠢的后果往往需要一段时间才能显现。

—— 沃伦·巴菲特

人都有贪婪的一面，重要的是要压抑贪婪。创业者身在名利场中，最易引发贪婪之念。贪婪的后果是毁灭，有远见的人方能看到这一点。

1968 年 12 月，道琼斯指数升到了 990 点，华尔街的富翁们开始把希望建立在不切实际的幻想上：促成越战结束，使道琼斯指数升到 1000 点。

巴菲特却非常清醒，他说：“我不放弃我们熟悉的投资策略，虽然这方面目前很难在股市中赚大钱，但是我不去采用我不了解的投资方法，这些方法不经过验证，反而有可能产生巨大的亏损风险。”

巴菲特对华尔街的热闹有独到的见解：“投资人总想买

进太多的股票，却不愿意耐心等待一家真正值得投资的好公司。每天抢进抢出不是聪明的方法。近乎怠惰地按兵不动，正是我们一贯的投资风格。”

1969年，美国宇航员阿姆斯特朗登上月球。整个美国社会情绪非常好，随之而起的就是经济增长率的奇高，股票市场繁荣无比，华尔街的“投机时代”来了。

投资者的“贪婪”情绪一旦占上风，他们对再高的股价都不害怕了，把套牢的恐惧忘得精光，都相信还有上涨空间。证券交易所门前排起了长队。投资基金如雨后春笋般建立起来。这样的情况必然会导致指数大涨，投机者众多。于是，高技术股票开始蜂拥而来，一些大的企业集团见有利可图，掀起了一场兼并浪潮。当时的国际电话电报公司、莱维特公司、李腾工业集团等纷纷兼并他人。基金经营者频繁地从一种股票换到另一种股票，拥向大红大紫的热门股，这个时候，每一股热门股票就仿佛是一种时尚用品，他们的目标就是抓住每一股价格的摆动行情。

投机成功的案例越是多，巴菲特就越是保持着理性。整个股市已经开始慌乱，巴菲特的内心也开始不平静起来，因为他已不能找到足够符合自己标准的股票了。密切注意着股市的每一个动向的巴菲特陷入了沉思。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



潮起潮落本是事物发展的规律，股市也是如此，疯狂的投机时代到达顶峰时，必然马上回落。许多人开始转向，把注意力转移到短期投资上来。对股市这种没有规律的变化，人们都在预测着，分析着股市的走向。

巴菲特告诫自己：“股市狂升时要避而远之。”他尽量避免对股市进行预测，也决不按大家的观点去买进卖出，迅速更新手中的股票。他愿意坚持自己的投资习惯，去分析单个公司的长期商业前景。他预感到，这一切最终要化为泡影。

后来的事实验证了巴菲特的判断。

学·经·悟·道

贫穷者把很多事情都归于运气，因为运气是最好的借口，可以为自己的贫穷开脱。巴菲特不相信“运气”一说，他相信的是人的理性。创业要在合理的范围内求取利益，胃口太大往往所求皆空。

►► 忠告 44：莫以自己的好恶行事

我们从来没有妄想要从一堆不成气候的公司中挑出幸运儿。

—— 沃伦·巴菲特

仅凭个人好恶而创业的人是难以成功的，他们把自己的爱憎强加在创业身上，得到的只能是不幸。

巴菲特告诫人们：我们投资只是因为爱投资本身，而不是爱具体投资对象。比如你选择一家生产烤鸭的股票，你对烤鸭可能根本没有兴趣，你所有兴趣的不过是这个厂家的前途。要知道，投资是按理念和选择标准寻找的过程，不能以自己的好恶行事。

巴菲特选择吉列公司就是从这一点出发的。首先，巴菲特认为吉列刀片的市场足够大。一位著名投资人曾说过这样一句话：“在商业模式来讲，最重要的一点是商业模式的可扩展性。”吉列显然有足够的可扩展性，一想到这一

第五章



优秀的性情比大脑更重要



点,巴菲特仿佛找到了一个好老婆一样难以入眠,他说:
“每当我在晚上入睡之前,想到明天早晨全世界会有 25 亿
男人不得不剃须的时候,我的心头就一阵狂喜。”

这当然不是巴菲特投资吉列的最主要原因也不是唯一
原因。吉列最大的竞争优势就是创新,整个公司决策层的
创新意识保证了吉列竞争优势的可持续性。金·吉列于
1895 年发明了一次性剃须刀片,这是一个划时代的商业发
明。巴菲特说:“消费者需要不断更新自己的刀片,所以他
们对吉列产品的消费支出也会不断增加。”

在近一百年的吉列历史中,吉列推出了剃须刀架、双
刀剃须刀、旋转刀头剃须刀、感应剃须刀……新产品的不
断推出使吉列得以保持较高利润率。公司调研发现,只要
产品好,价格高 25% 还是 35%,顾客并不特别在乎。

另外,吉列是剃须行业中的绝对老大。吉列公司多年
来一直统治着全球剃须刀市场,在很多国家,吉列已经成
为“剃须刀”的代名词。

巴菲特曾用数字分析吉列,并得出了其市场地位:“世
界上每年剃须刀片消费量为 200 亿—210 亿片。其中 30%
是吉列生产的,但按销售额计算,吉列在全球刀片销售额
中占了 60%。”

巴菲特看中的并非是吉列的那些刀片，虽然他说因为自己是一个男人，要天天刮胡子，并且在用了吉列剃须刀后感叹：“在现代人类生活中，一切都在发生变化，剃须同样也可以成为一种享受。”但真正让巴菲特“享受”的可能是，他 1989 年投资 6 亿美元买入吉列股票，2004 年底市值增长到 43 亿美元，投资收益率高达 6 倍以上。

学·经·悟·道

贫穷者最根本的投资是对自身能力的投资，如果自身缺点太多，那么就做不了一名成功者。巴菲特善于克制自己，赢得了大众的认同。创业要淡化自己的影子，一切以市场的需求为出发点。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



▶▶ 忠告 45：不要成为别人眼里的敌人

干扰经营良好公司的运作不是我们的作风。

—— 沃伦·巴菲特

创业的目的不是让自己陷入危险之中，更不是添加自己的仇人，它应该是快乐而愉悦的。凡事多为他人考虑一点，对己有利，无碍成功。

巴菲特在外人的眼里是“清心寡欲”的，他做事低调，决不咄咄逼人。巴菲特不想成为别人眼里的敌人，他这样做无疑是高明的。

事实上，这个世界上没有人可以做到不争。不争的人不过是不像一些愚蠢的人在那里狗咬狗。要知道，伯克希尔公司除了保险为支柱外，它的历史就是一部并购史。但这部并购史简直是一篇天堂文字，没有血腥，没有硝烟。

巴菲特就是用他那“清心寡欲”的样子完成了并购史



的最后书写。他说：“对于我们是否对收购感兴趣，我们可以承诺完全保密并且非常迅速地做出回答，通常在五分钟之内。”

任何人都知道，读完一个企业财务报表即使是神仙也得用一个小时，这等于说，巴菲特在并购时，根本就不看财务报表。就仿佛是一个隐士喝酒，不问酒是什么牌子一样。但是，如我们所知道的，这仍旧是假象。巴菲特是个谨慎的人，他不可能对一家公司的财务报表不看就收购这家公司，原因只有一个：经过长时间的探询，他已然知道了这家公司的底细。所以，人们看到的是巴菲特的从容淡定，对企业的清心寡欲。

即使是巴菲特的相貌也仿佛在印证他是一个安静的人：一张坦率的、表情严肃的圆脸上，一绺头发蓬乱地贴在额前，一头浓密的头发，难以梳理平整，凌乱得好像要飞起来似的，他的脸有点椭圆形，上面镶嵌着一双淡褐色的眼睛，看东西时需要戴上厚厚的远近两用眼镜，眼镜腿儿挂在耳朵上。

就是这张椭圆形的脸，经过半个多世纪的修炼，持有这张脸的巴菲特已经在为人、处世、理财方面日臻完善。

巴菲特的伯克希尔公司从没有一次敌意收购行为，伯



克希尔之所以成为今天的金融霸主，是因为美国的绝大部分企业都希望有机会能够纳入到伯克希尔公司的大旗之下。巴菲特“无为”，来的公司他欢迎，不喜欢他购买自己股票的人，他就不做。他从不与被并购过来企业的管理层争夺对企业的控制权，所以，任何被伯克希尔并购的企业都歌功颂德，因为对他们而言，巴菲特是救星，而非侵略者。

巴菲特使每一家加入的公司都没有任何压力。《华尔街日报》曾刊登过一篇讨论伯克希尔公司与众不同的并购和管理操作的文章，文中一位已被伯克希尔公司并购的公司老板彼得宣称：“向巴菲特出售我的公司比更新我的驾照更容易。”

学·经·悟·道

竞争完全可以以和平方式进行，而不是火拼。巴菲特不以敌人的面目现身，人们无法攻击他。与竞争对手水火不容，这不是真正意义上的创业者，他们制造仇恨，培养敌人，自己也会沉没。

► 忠告 46：保持清醒

未来总是存在不确定性。

—— 沃伦·巴菲特

创业者对自己负责，就必须排除干扰，任何时候都不要失去理智。自欺欺人是最愚蠢的，一味迎合别人也是要付出代价的。

巴菲特一再强调：独立思考是在股市中获得成功的一个重要前提，因此投资者必须学会与众不同地独立思考。只有独立思考，才能保持清醒，发现市场的错误，避免盲从于市场的错误，进而利用市场的错误。巴菲特说：“关键在于利用市场，而不是被市场利用。”

所谓的被市场利用，实指盲目跟从市场的投资者被市场套牢，结果沦为市场崩溃的牺牲品。利用市场的前提是，你能够独立思考，发现市场的愚蠢错误。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



1969年5月，巴菲特决定结束投资合伙关系，他宣布隐退，用一年的大部分时间进行清盘工作。他不希望因参加自己不理解的游戏而使自己很优秀的业绩受到损害。

要知道此时的巴菲特合伙公司已经颇具规模，许多股东对他的这一决定大为恼火，他的家人与朋友也很是生气。许多人都质问巴菲特为什么不在赚钱的时候多买些高科技或电子类的股票。

巴菲特很平静地告诉这些人，在华尔街投机风气正浓的时候，充分发挥自己的潜能这种游戏是非常有赚头的，这些高科技、电子类股票确实会继续上涨。但是，巴菲特说自己对这些股票并不熟悉，不熟悉的事情，他不做。他同时还说：“但是在一点上，我是清醒的：我没有因为轻而易举可以得到的利润而接受一种我没有完全理解，没有成功地应用于实践，以及可能会导致资本产生重大且有永久性损失的方法。”

结果，投资者无奈收回了自己的资本份额，各自发展去了。一些投资者转投市政债券，而有些人则由巴菲特推荐给了一位基金管理人。剩下的其他一些成员都是相信巴菲特可以归来的人，他们选择了股票，把资产转至1962年收购的伯克希尔·哈撒韦公司，形成了新的合伙关系。

巴菲特在新的合伙公司中的股权增至 2500 万美元，足以控制公司。在此后的二十年里，巴菲特与伯克希尔的财富双双飞涨。

学·经·悟·道

一件事情的成功，往往在于最后一步。巴菲特不仅开始谨慎，而且能把这种谨慎保持到最后。普通的创业者容易患上“小人得志”的毛病，有所斩获之日，常是他们狂妄嚣张之时，继而走向成功的反面。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



▶▶ 忠告 47：请教不是错

在大师面前沉浸几个小时的效果远远大于我个人过去十年来独自的摸索。

—— 沃伦·巴菲特

创业者要学习的东西很多，向他人请教只会使自己少走弯路。不肯放下身架，不是聪明人所为，这是自毁的前兆。

查尔斯·芒格和巴菲特一样是个行为高尚、自我节制、有时爱好争辩的人。巴菲特喜欢开玩笑说，好年头时芒格是他的次要合伙人，坏年头时又变成他的资深合作人。巴菲特曾经这样评价芒格：“查尔斯把我推向了另一个方向，而不是像本杰明·格雷厄姆那样只建议购买便宜货，这是他思想的力量，他拓展了我的视野。我以非同寻常的速度从猩猩进化到人类，否则，我会比现在贫穷得多。”



在很多场合芒格都是巴菲特的主要配角，一旦遇到了自己难以决定的事情，巴菲特第一个请教的人便是芒格，多年来一向如此。“查尔斯会说我做的每一件事都是愚蠢的。如果他说某件事实在是非常愚蠢，我便知道这件事确实如此。但如果他只是说愚蠢，我就认为他其实是表示赞成。”

巴菲特说，世界上对他影响最大的三个人，其中就有芒格，其他两位是他的父亲和本杰明·格雷厄姆。巴菲特说格雷厄姆教给了他投资的理性框架以及适中的模式，也就是说使他具备了这样的一种能力：能冷静地退后观察，不受众人的影响，股价下跌时不会恐慌。

沃伦·巴菲特承袭了格雷厄姆的投资理念，那就是买进低价位公司，然后坐享其成。他按照这种方法投资，赚到了不少钱。但是，芒格的到来打破了格雷厄姆带给巴菲特的基本思想的局限性，并一直通过寻找并高价收购那些被低估了的优质企业，进行价值投资。

巴菲特说：“我和华尔街上任何一个人谈话的时间，可能都没有和芒格谈话时间的1%那么多。”

芒格使巴菲特认识到，一个获利能力持续增长的优秀企业也具有可观的投资价值，同时也让巴菲特尝



到了这么做的甜头。这也正是芒格对他产生的真正影响。

巴菲特说：“只有一股强大的力量才能使我认识到格雷厄姆的局限性并且有所进步，那就是查尔斯的头脑。他使我的视野变得开阔。”

正是芒格与巴菲特的合作以及高价位买进优质企业这一理论的引入，使巴菲特的价值投资理念日趋完善，创造了伯克希尔的投资神话。

两人是一对配合默契的搭档，他们曾经创造了不少傲人的战绩。比如先后购买联合棉花商店、伊利诺伊国民银行、喜斯糖果公司、维科斯金融公司、《布法罗新闻晚报》等企业就是二人联手成果，投资于《华盛顿邮报》，并创立新美国基金会也是二人的杰作。

巴菲特与芒格这对黄金搭档创造了有史以来最优秀的投资纪录。在过去四十年里，伯克希尔股票以年均 24% 的增速突飞猛进，目前市值已接近 1300 亿美元，拥有并运营着超过 65 家企业。

学·经·悟·道



一个思想可能催生一个产业，也可能让一种经营活动产生前所未有的变化。巴菲特善用他人的智慧武装自己，变得愈加强大。不刚愎自用是优秀创业者的共同特点，他们博采众长，自能大放异彩。

第五章



优秀的性情比大脑更重要



▶▶ 忠告 48：学会适可而止

明了可能的极限在哪里。

—— 沃伦·巴菲特

知止当止是顶级智慧，一般人难以理解。创业者不仅要知道自己该干什么，更重要的要知道自己该不干什么，及时收手。

中石油是中国石油天然气集团公司的简称，在巴菲特增持中石油股票之前，这个中国最大的国有石油和天然气公司，很少为亚洲之外的人所了解。

当巴菲特的增持消息传播开来之后，世界各地的基金经理似乎掌握了打开宝库的金钥匙，迅速跟进增持。

2003 年，仅仅 3 个交易日之内，中石油 H 股一路攀升，最高涨幅达到 12%。中石油纽约 ADR（涨跌比率）在短短一个星期内也上升近 9%。外资机构的大笔扫货使得 H

第五章



优秀的性情比大脑更重要

股指数大幅攀升，仅从2003年5月2日至6月12日短短一个多月内，H股指数就上涨了19.27%，远超过同期恒生指数10.54%的涨幅。

正当中石油股价扶摇直上，人们入市抢购唯恐不及之际，而巴菲特，这位中石油曾经的第二大股东，却数次出手，连连抛售中石油股份。截至2007年10月，巴菲特经过七次减持后，持有的中石油股份数已从2003年4月24日的24.47亿股骤减至9月27日的9.14133亿股，持股比例也从此前的13.35%降至4.33%。由此，巴菲特从中石油前三大股东名单中抽身而出。

这让股民和诸多企业在震惊之余，纷纷警惕，是否中石油不行了，是否巴菲特看出了什么？一时间，人心惶惶，跟风者有之，造谣生事者更是不乏其人。但奇怪的是，自巴菲特首次减持中石油股份以来，中石油股价不跌反涨。为何在大多数人看好能源行业的投资时，巴菲特却连连减持“亚洲最赚钱公司”的股份呢？

事实上，巴菲特是一个真正的价值投资者，当2000年中石油H股的股价被严重低估的时候，巴菲特以自己的慧眼发现了这颗尚未雕琢的璞玉，而且一旦持有就长达七年之久。



此时，巴菲特得到的收益超过了 200 亿港元，那么持续下去的结果是什么呢？无外乎两种，不是赔就是赚。正是因为巴菲特是一个真正的价值投资者，所以在目前中石油 H 股的价值已经得到很好体现的情况下，巴菲特就开始了对中石油 H 股的减持工作。这并不代表巴菲特不看好中石油。

巴菲特对中石油 H 股的减持，真正体现了越涨越卖的操作技巧。至于减持后中石油 H 股股价的上涨，那已超出了巴菲特价值投资标准的范畴。既然从中石油中收获了许多，这就够了。

学·经·悟·道

只知道奔跑，终有体力不支的时候。巴菲特明白减速的重要，所以能见好就收。创业之路有数不尽的沟沟坎坎，一时的顺利并不意味着前面无阻。退，往往需要更大的勇气和更高的智慧。

►► 忠告 49：不要总是认为自己掌握真理

我们从来不会想在未知领域妄下评论。

—— 沃伦·巴菲特

成功也不能说明自己是位圣者，在天地面前，任何人都都是卑微和浅薄的。正视自己的无知和缺陷，才能更进一步。

比尔·盖茨曾经说：“巴菲特是对我一生影响最大的人。”巴菲特则称自己和盖茨为“两个非同寻常的人”。

比尔·盖茨与巴菲特交往的过程中，一直被几个家庭问题困扰着。因为公司事务繁忙等缘故，盖茨跟妻子美琳达一直处于一种聚少离多的状态。他不知道如何与自己亲爱的妻子维持融洽的关系，而又不影响到自己的事业。同时，已经有两个孩子的盖茨也为子女教育的事情烦恼不已。他曾经在打牌的时候跟巴菲特坦诚相告：“真是没想到管小

第五章



优秀的性情比大脑更重要



孩比赚钱痛苦多了!”

除了这两个问题，比尔·盖茨还面临另外一个难题：他已经是世界首富了，可是他也不知道应该如何处理自己的财产比较妥当。

在两人多年的交往中，比尔·盖茨发现自己所面临的问题已经有了一个现成的解决方案：向自己的好友沃伦·巴菲特学习。

与比尔·盖茨不同的是，巴菲特对人生的体验更丰富，对财富、风险的理解更深刻。这是作风强悍、咄咄逼人的微软文化所不能教给盖茨的，也是盖茨的短板。

巴菲特承认盖茨身上有他从未见过的惊人才智，但那是不够的。“我把个人的智商和天才看做马达的马力，但是马达的输出效率就好比理性。正如很多 400 马力的马达最后的输出功率只有 100，很多智商高的人，结果却不一定最好。”

巴菲特把“个人理性”的财富行为归结为个人习惯、性格、性情和爱好，他不赞成盖茨过分张扬个性。他对盖茨说：“人当然要有进取精神，但是遇到某些事情的时候，我们也需要反思。不要总是认为自己掌握真理，只有上帝才总是掌握真理。”

巴菲特看到了盖茨性格上的某些缺陷，他对症下药，



开出了“药方”。以前的盖茨是个工作狂，从来不顾家，而巴菲特教会了他享受生命、鉴赏生活。

在巴菲特的帮助下，盖茨卸下了工作的重担，将职责分散给包括鲍尔默在内的自己信任的人。他自己退到后台，负责组织和管理。他体会到了什么叫做“快乐”，脸上洋溢着微笑。

盖茨有两个孩子，他常常向巴菲特抱怨“孩子很烦”。巴菲特有三个孩子，作为一个上年纪的人，他很喜欢孩子。巴菲特希望盖茨能把孩子当成“另一个自己”，当成一面镜子。他说：“我敢打赌孩子能影响你的成长，他们是你的管理人，是你的教练，是鼓励你的人。”

在巴菲特的影响下，盖茨的生活重心逐渐向家庭和生活靠拢，他与妻子美琳达的关系也更融洽了。

学·经·悟·道



让自己谦卑下来的唯一方法是认识到自己的局限。巴菲特不以智者自居，从而领悟了人生的奥秘。创业与人生一样，最怕自以为是，过分张扬，有太多的地方需要学习和改进，必须收敛傲慢之心。



▶▶ 忠告 50：不为外物所累

我们要舍弃一些目前拥有的东西。

—— 沃伦·巴菲特

创业的根本目的是享受人生，而人生的乐趣是在物质之外的。尽情挥霍是愚人行为，成功者应该有更高的理想与追求。

巴菲特一直秉持着简单低调的生活原则。

在他开始创业的时候，他的身上就体现了谦虚和专注等诸多优秀品德。巴菲特会在信封的背面记录错综复杂的金额事项，他在一个房间内进行他的事业，一向过着朴实无华的生活，坚持将营业成本压到最低，手上的现金要多，债务最好很少或根本没有。在他很快就要成为百万富翁之际才放手小小地“挥霍”了一下，即用 295 美元给自己的合作伙伴买了一部 IBM 打字机。就是



这样一部打字机，巴菲特选择的依然是标准型，而不是价格最贵的经理型。

有人曾经这样说：“如果他和其他三个人一起走进来的话，我不会认出他来的，除非他头上有五彩的光环。”巴菲特从来不会刻意关注自己的形象。他的衣着总是很随便，他的领带总是很短，领带的下端通常在腰带上面几英寸的地方。他常常会穿着磨损很严重的鞋子，他的外套和领带总是显得那么不协调。如果他穿西服，西服的样式也是非常地保守。尽管他的家人也曾给他买过几套西服以改善其外在形象。如果不认识巴菲特的人看到他，很容易就会把他看做是一家小公司的职员，或是美国任何一家百货公司一个很普通的员工，或者是一个农民。

周末的早晨，巴菲特经常会穿着一件破旧的海军蓝 T 恤衫，衣服上还能清楚看见证券交易委员会的标识语。洗完头发后，他也不会选择吹风机，也不会仔细地去打理自己的发型，远远看着像是刚刚起床一样的凌乱。

1999 年，在向一家慈善机构奥马哈孤儿院捐款时，他拿出了自己的钱包进行拍卖。这个钱包跟随了他二十多年，由于主人的不离不弃，钱包也成为一件破旧不堪的物品了。一次，巴菲特在湖中钓鱼时船翻了，钱包被



水浸泡过。巴菲特把它拿出来给在场的人看时，还有斑斑水迹。

巴菲特对这个钱包的解释是：“这个钱包没有什么特别之处，它的历史可以追溯到很久以前。我的西服是旧的，我的钱包是旧的，我的汽车也是旧的。1958 年以来，我就一直住在这栋旧房子里，因此，我保有这些东西。”

在这个钱包里，并没有多少钱。“我一般在钱包里放 1000 美元左右。”巴菲特这样说道。见大家对自己的这个多年的“伙伴”没有太大兴趣，他看着在场的人又说道：“不管是谁买下钱包，我都打算在里面留一条股票信息。”

后来，这个钱包卖到了 21 万美元。

如果不是出于应酬，巴菲特从来不去高档饭店吃饭，他经常去的地方是位于奥马哈市只供应牛排和土豆的格拉特牛排餐厅。

巴菲特曾经说：“对于任何物质的东西，我都不是很感兴趣。”事实证明，正是他对待物质的这种超脱的心态，才让他有更多的精力和时间去经营他的事业。

学·经·悟·道

一个人的价值大小，不是看他向社会索取多少，而是看他贡献多少。巴菲特不尚虚名，不为物累，他的成功更有指导意义。创业不能是蒙蔽身心的借口，沉醉于物欲，不仅无德，而且无智。

第五章



优秀的性情比大脑更重要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

把自己摆在正确的位置上。

——沃伦·巴菲特

“他把他的大部分精力和财富都花费在了这个世界的那些贫穷、多病和需要帮助的地方。”

——贝拉克·奥巴马（美国总统）

“我很崇拜他。”

——比尔·盖茨（微软公司董事长）

“我从巴菲特身上感受到了一种激情和对未来的梦想。”

——马云（阿里巴巴集团董事会主席）

“如果巴菲特是大象，那我就是蚂蚁。”

——史玉柱（巨人网络集团董事长）

穷富在你自己

年轻人必读的

巴菲特50条忠告

Q I O N G F U Z A I N I Z I J I



ISBN 978-7-5601-7805-9



9 787560 178059 >

定价：25.00元